VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly

* TIN TỨC VIỆT NAM.. 2

* TIN TỨC THẾ GIỚI 5

* VẤN ĐỀ SỰ KIỆN

- Bảo vệ sở hữu công nghiệp -
Vấn đề còn nan giải 8

- Cải cách thủ tục hải quan: Thông thoáng
hơn cho xuất nhập khẩu---------------------------9

- Lãi suất thấp vẫn không vay được -Ngân
hàng chưa thể cho vay vì vướng cơ
chê...12
Bao giờ cải cách tiền lương ? -----------------14

* GÓC QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

Khó áp dụng mô hình công ty mẹ - công ty
con... 16
"Người làm nuôi kẻ ngồi chơi " 16

* TIN TỨC CHỨNG KHOÁN 18

* BÌNH LUẬN CHỨNG KHOÁN

Liệu có nên cho nhân viên của công ty chứng khoán tham gia
giao dịch chứng khoán? 22
Thị trường chứng khoán tuần qua: Giá cổ phiếu tiếp tục tăng 23

* XUẤT NHẬP KHẨU

Ba lợi thế của hàng dệt may Việt Nam vào thị trường Mỹ 24

* HỘI NHẬP KINH TẾ

Nông nghiệp Việt Nam trước thách thức của hội nhập kinh tế 26

* KINH TẾ THẾ GIỚI

Bóng đen suy thoái kinh tế bao trùm lên Châu A' - Thái Bình Dương...........28
Bầu trời thế giới đang trở nên u ám 30

* DOANH NGHIỆP VỚI PHÁP LUẬT

Điều kiện đối với hàng hoá được miễn 50% thuế suất thuế nhập khẩu........34
Hàng xuất khẩu được hoàn thuế GTGT cần những chứng từ gì ? 35
Nghị định quy định Thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao................36

* GƯƠNG MẶT DOANH NHÂN

Peter Lau: người luôn đi đầu trong thời gian khủng hoảng 38

TIN TỨC VIỆT NAM

* Thủ tướng Phan Văn Khải: Việt Nam muốn hợp tác với Hàn Quốc về Bưu chính Viễn thông



Chiều 25/10 tại Hà Nội, trong buổi tiếp Bộ trưởng Bưu điện Tin học Hàn Quốc, Yang Seung Taik đang trong chuyến thăm Việt Nam, Thủ tướng Phan Văn Khải bày tỏ mong muốn Hàn Quốc sẽ cùng với Việt Nam hợp tác sản xuất thiết bị viễn thông, chuyển giao công nghệ phần mềm và giúp đào tạo cán bộ cho ngành Bưu chính Viễn thông. Thủ tướng nói: Hiện nay ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam còn lạc hậu, nhất là công nghệ kỹ thuật số, thương mại điện tử. Điều này sẽ ảnh hưởng lớn đến quá trình hội nhập, khi Việt Nam tham gia AFTA, APEC và gia nhập WTO. Thủ tướng tin tưởng rằng với sự giúp đỡ của Hàn Quốc về kỹ thuật, Việt Nam có thể đi tắt đón đầu, theo kịp các nước trong khu vực.

Bộ trưởng Bưu điện Tin học Hàn Quốc Yang Seung Taik khẳng định sẵn sàng chia sẻ kinh nghiệm với Việt Nam về những lĩnh vực đã nêu trên và cho rằng khả năng đầu tư và phát triển ở Việt Nam còn rất lớn. Hàn Quốc sẽ lựa chọn những lĩnh vực ưu tiên hợp tác để ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam có thể tăng tốc, hội nhập với khu vực và quốc tế.

* ASEAN giao cho Việt Nam và Philippines xây dựng hiệp định tránh đánh thuế trùng

Ngày 24/10, trong buổi bế mạc hội thảo "Các hiệp định quốc tế về tránh đánh thuế trùng" tổ chức tại TP.HCM, ông Đặng Ngọc Minh - Phó phòng thuế quốc tế (Tổng cục Thuế) cho biết : Việt Nam và Philippines được các nước trong khu vực ASEAN giao nhiệm vụ xây dựng hiệp định chung tránh đánh thuế trùng.
Điều đầu tiên Việt Nam làm là sẽ đưa ra cơ chế hợp tác trao đổi thông tin giữa các nước trong khu vực ASEAN và xử lý tranh chấp giữa cơ quan thuế và đối tượng nộp thuế. Hiện nay, Việt Nam đã ký kết hiệp định song phương tránh đánh thuế trùng với 6 nước trong khu vực ASEAN, đang đàm phán với Bruney và trong năm nay Việt Nam sẽ ký kết hiệp định tránh đánh thuế trùng với Philippines

* Từ 1/12, sẽ có dịch vụ chuyển bưu phẩm khai giá

Tổng công ty Bưu chính - Viễn thông Việt Nam (VNPT) cho biết, từ ngày 1/12/2001 sẽ chính thức mở dịch vụ "Chuyển bưu phẩm khai giá" tại các bưu điện tỉnh, thành phố trong cả nước. Theo đó, kể từ ngày 1/12, khi khách hàng gửi các bưu phẩm, bưu kiện được tự khai giá trị của bưu phẩm, bưu kiện đó, nếu trong trường hợp có sự hư hại, thất lạc... sẽ được bồi thường đúng giá trị đã khai giá. Mức khai giá đối với bưu phẩm là giấy tờ, tài liệu, tối đa không quá 1 triệu đồng. Với bưu phẩm thuộc loại hàng hoá khác tối đa không quá 30 triệu đồng.

Dịch vụ mới này được áp dụng với tất cả các bưu phẩm uỷ thác trong nước và bưu phẩm VMS. Mức cước áp dụng cho dịch vụ này như sau : Cước thu với bưu gửi là giấy tờ, tài liệu, phần mềm tin học, hàng hoá là 1% và tối thiểu thu 3.000 đồng; cước thu đối với bưu gửi là hàng hoá cồng kềnh, dễ vỡ là 1,2% và tối thiểu thu 3.000 đồng.

* Từ 06/11, nghiêm cấm tổ chức các hoạt động tiếp thị thuốc lá

Nghị định 76/2001/NĐ-CP của Chính phủ về "Hoạt động sản xuất và kinh doanh thuốc lá" vừa được Thủ tướng Chính phủ ký ban hành, có hiệu lực kể từ ngày 06/11/2001 quy định: Nhà nước giữ vai trò độc quyền

về sản xuất thuốc lá điếu. Nghiêm cấm việc bán thuốc lá cho người dưới 18 tuổi; nghiêm cấm tổ chức các hoạt động tiếp thị thuốc lá, kể cả việc sử dụng hệ thống nhân viên tiếp thị chào hàng; cấm in nhãn hiệu và biểu tượng các sản phẩm thuốc lá trên trang báo và trên các phương tiện vận tải.

Nhà nước sẽ hỗ trợ Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam mua lại các thiết bị sản xuất thuốc lá có nguồn gốc hợp pháp của tổ chức, cá nhân không có chức năng sản xuất thuốc lá. Ngừng lập các dự án mới về hợp tác sản xuất, gia công hoặc liên doanh nước ngoài sản xuất thuốc lá.

* Có thể tăng mức thuế đất ở lên gấp 3 lần

Bộ Tài chính dự kiến trong năm 2002 sẽ tăng mức động viên về thuế đối với đất ở, đất xây dựng công trình... lên gấp 3 lần so với hiện nay, đồng thời mở rộng diện miễn giảm thuế đối với đất sản xuất nông nghiệp.

Một quan chức Bộ Tài chính cho biết, số thu thuế đối với đất ở, đất xây dựng công trình... sau khi tăng có thể đạt từ 900 đến 1.000 tỷ đồng, cao hơn so với dự toán thu của năm 2001 khoảng 550 đến 650 tỷ đồng. Phần vượt thu này sẽ dùng để bù đắp vào khoản giảm thu của thuế sử dụng đất nông nghiệp do Bộ Tài chính có dự tính sẽ mở rộng diện miễn, giảm loại thuế này cho tất cả các loại đất nông nghiệp thay vì chỉ miễn giảm đối với đất trồng lúa và cà phê như hiện nay.

* Thêm 2 mặt hàng vào bảng giá tính thuế tối thiểu

Theo nguồn tin từ Bộ Tài chính, sẽ có thêm 2 mặt hàng là linh kiện xe máy và thuốc lá sợi được bổ sung vào bảng giá tính thuế tối thiểu hàng nhập khẩu. Một quan chức Bộ Tài chính giải thích, việc phải đưa 2 mặt hàng này vào bảng giá tính thuế tối thiểu hàng nhập khẩu nhằm ngăn chặn tình trạng các doanh nghiệp nhập khẩu kê khai giảm giá để trốn các khoản thuế phải nộp. Riêng đối với mặt hàng thuốc lá sợi, việc bổ sung vào bảng giá tính thuế tối thiểu ngoài tác dụng ngăn chặn các hành vi gian lận thuế mà còn để bảo hộ sản xuất tại các vùng trồng cây thuốc lá trong trong nước.

* Thu chênh lệch giá 2% đối với phôi thép nhập khẩu



Thủ tướng Chính phủ vừa có ý kiến tại Công văn số 942/CP-KTTH ngày 19/10/2001 về việc thu chênh lệch giá 2% đối với phôi thép nhập khẩu từ 1/11/2001. Toàn bộ số thu về chênh lệch giá này nộp vào ngân sách Nhà nước. Thủ tướng Chính phủ giao cho Bộ Tài chính điều chỉnh tăng thuế suất thuế nhập khẩu phôi thép để bảo hộ sản xuất thay cho việc thu chênh lệch giá, thực hiện từ ngày 1/1/2002.

* Miễn thu lệ phí Seal hải quan đối với hàng xuất khẩu

Tổng cục Hải quan vừa có văn bản 4582/TCHQ - KTTT hướng dẫn các đơn vị Hải quan địa phương miễn thu lệ phí hải quan đối với hàng xuất khẩu. Theo đó, hàng hoá xuất khẩu theo loại hình phi mậu dịch; hàng hoá tạm nhập nay làm thủ tục tái xuất; hàng hoá tạm xuất sau này sẽ tái nhập; hàng hoá xuất khẩu theo loại hình gia công, sản xuất hàng xuất khẩu đều thuộc đối tượng được miễn lệ phí Hải quan. Ngoài ra Seal Hải quan thuộc lệ phí niêm phong Hải quan nên cũng được miễn thu đối với hàng xuất khẩu.

TIN TỨC VIỆT NAM

* Sẽ lập lại trật tự trong nhập khẩu và lắp ráp xe máy

“Tiến hành kiểm tra ngay việc đăng ký và thực hiện nộp thuế theo tỷ lệ nội địa hoá, thực hiện quy chế ghi nhãn hàng hoá, xuất xứ, tiêu chuẩn đối với phụ tùng linh kiện xe máy; không cho phép các doanh nghiệp lắp ráp thuần tuý (không sản xuất phụ tùng chủ yếu) được tiếp tục nhập khẩu linh kiện” - đó là ý kiến chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ vừa được gửi tới các bộ, ngành liên quan nhằm lập lại trật tự trong việc nhập khẩu và lắp ráp xe máy những tháng còn lại của năm 2001.



Bộ Giao thông Vận tải phải chỉ đạo cơ quan đăng kiểm không cấp giấy chứng nhận đăng kiểm cho xe máy, khung và động cơ không thực hiện đúng quy chế ghi nhãn hàng hoá, không đảm bảo tiêu chuẩn, chất lượng cũng như không có xuất xứ rõ ràng; Tổng cục Hải quan chỉ đạo hải quan cửa khẩu không cho phép doanh nghiệp nhập khẩu bộ linh kiện xe máy vượt công suất đăng ký đã được các bộ xác nhận trước ngày 28/11/2000.

* Nhu cầu xi măng sẽ tăng mạnh trong quý 4

Tổng công ty Xi măng Việt Nam cho biết, nhu cầu xi măng sẽ tăng mạnh trong quý 4 năm nay và sẽ đạt mức tối thiểu 4,6 triệu tấn, bằng 40% sản lượng tiêu thụ của 9 tháng đầu năm. Căn cứ của nhận định trên là hiện nay Chính phủ đang thực hiện nhiều biện pháp đẩy mạnh công tác đầu tư xây dựng cơ bản, bổ sung vốn cho các công trình, dự án. TP.HCM và Hà Nội đều đang tập trung phát triển nhiều dự án cơ sở hạ tầng; các tỉnh ĐBSCL tập trung khắc phục hậu quả lũ lụt. Sản lượng tiêu thụ xi măng trong 9 tháng đầu năm trên toàn quốc là 11,5 triệu tấn, tăng 16% so với cùng kỳ năm 2000, trong đó Tổng công ty Xi măng Việt Nam tiêu thụ trên 5 triệu tấn, nộp ngân sách 670 tỷ, lãi 488 tỷ.

* Có xu hướng chuyển đơn hàng gia công về Việt Nam

Theo một số doanh nhân ngành may, gần đây hoạt động của các doanh nhân nước ngoài tại thành phố Hồ Chí Minh đã sôi động hơn và dường như đang có xu hướng chuyển một số đơn hàng gia công ở các nước về Việt Nam. Thực tế, Công ty Dệt Thành Công đã nhận được 3 hợp đồng chuyển về từ Indonesia. Có hợp đồng lên đến 60.000 sản phẩm. Bên cạnh đó, số khách hàng liên hệ để thăm dò, tìm hiểu năng lực của công ty cũng nhiều hơn. Một doanh nghiệp khác cũng cho biết, khách hàng Nhật lâu nay của họ cũng đặt vấn đề chuyển các đơn hàng gia công từ Indonesia về đây. Có thể đây là bước chuẩn bị cho những đơn hàng năm sau.

* Doanh nghiệp đầu tư trong nước phải nộp thuế nhập khẩu linh kiện xe máy là 60%

Ngày 25/10/2001, Bộ Tài chính có văn bản số 10154 TC/TCT hướng dẫn thu thuế theo tỷ lệ nội địa hoá đối với bộ linh kiện xe hai bánh gắn máy do các doanh nghiệp đầu tư trong nước nhập khẩu để sản xuất, lắp ráp xe hai bánh gắn máy. Theo đó, các lô hàng bộ linh kiện xe hai bánh gắn máy do các doanh nghiệp nhập khẩu để sản xuất, lắp ráp có tờ khai hàng hoá xuất nhập khẩu nộp cho cơ quan Hải quan từ ngày 25/10/2001 đến hết ngày 31/12/2001 phải nộp thuế nhập khẩu với mức thuế suất nhập khẩu ưu đãi là 60%.

Cuối năm 2001, trên cơ sở quyết toán tỷ lệ nội địa hoá thực tế đạt được của doanh nghiệp đối với từng nhãn hiệu xe cụ thể, cơ quan thuế phối hợp với cơ quan Hải quan kiểm tra, xem xét thực hiện việc hoàn thuế hoặc truy thu thuế. Văn bản này thay thế công văn số 3945 TC/TCT ngày 27/4/2001 của Bộ Tài chính.

TIN TỨC THẾ GIỚI

* Kinh tế Nhật chỉ có thể phục hồi vào cuối năm tài khoá 2002



Đó là nhận định của hầu hết các doanh nghiệp Nhật Barn trong một cuộc điều tra do hãng tin Kyodo tiến hành, lý do mà các công ty đưa ra là do hậu quả từ vụ khủng bố hôm 11/9 nhằm vào nước Mỹ. Có tới 80 công ty hàng đầu Nhật Bản cho rằng nền kinh tế Nhật sẽ rơi vào tình trạng tồi tệ nhất sau đó mới có thể phục hồi vào nửa cuối năm tài khoá 2002.

Cuộc điều tra này được thực hiện hồi giữa tháng 10 đối với 100 công ty lớn của Nhật, trong đó 79 công ty trả lời rằng việc kinh doanh của họ ở một khía cạnh nào đó đã phải chịu tác động từ các vụ tấn công khủng bố hôm 11/9.

Được hỏi hai nhân tố đe doạ triển vọng kinh tế, thì 67 công ty cho rằng đó là sự tụt dốc của nền kinh tế Mỹ, 42 công ty đề cập đến sự suy yếu tiêu dùng trong nước còn 24 công ty đề cập đến mối lo ngại về hệ thống tài chính và các vấn đề do nợ khó đòi gây ra. Nhiều công ty lo rằng xu hướng tiêu dùng của Mỹ giảm sút sẽ kéo nền kinh tế toàn cầu đi xuống.

* Nhật Bản hoãn kế hoạch hạn chế nhập khẩu ba mặt hàng nông sản Trung Quốc

Hôm 25/10, Chính phủ Nhật Bản đã ra quyết định hoãn lại việc thực thi các biện pháp hạn chế nhập khẩu 3 sản phẩm nông nghiệp Trung Quốc là hành xanh, nấm và cói đồng thời cho biết sẽ tìm cách giải quyết cuộc chiến tranh thương mại thông qua các vụ đàm phán. Tuy nhiên, chưa có đề nghị cụ thể nào từ phía Nhật nhằm giải quyết bất đồng thương mại kéo dài cả năm nay giữa Nhật Bản và Trung Quốc và điều này khiến cho ít có khả năng sẽ có các cuộc đàm phán giữa hai bên được tổ chức tại Bắc Kinh trong tuần tới. Tuy nhiên một điều có thể nhận thấy là Chính phủ Tokyo đang phải đối diện với một sự lựa chọn khá khó khăn giữa việc phải xoa dịu nông dân Nhật Bản và việc gặp phải bất đồng thương mại với Trung Quốc.

Hồi tháng 4/2001, Nhật Bản đã áp dụng các biện pháp tạm thời để bảo hộ cho nông dân trong nước trước làn sóng nhập khẩu hàng hoá rẻ tiền của Trung Quốc. Tuy nhiên vào tháng 6, Trung Quốc đã trả đũa lại bằng cách áp dụng mức thuế quan 100% đối với ba sản phẩm quan trọng của Nhật là ôtô, điều hoà và điện thoại di động.

* OPEC có thể cắt giảm khai thác 1 triệu thùng/ngày



Theo Reuters (27/10), các nước sản xuất khẩu dầu lửa (OPEC) sẽ xem xét việc cắt giảm sản lượng khai thác ở mức 1 triệu thùng/ngày trong cuộc họp của nhóm tại Viên (A'o) ngày 14/11 tới.

Câu hỏi lớn đặt ra là liệu các nước sản xuất dầu nằm ngoài khối OPEC sẽ tham gia vào kế hoạch cắt giảm hiện nay và trong năm tới hay không khi tăng trưởng kinh tế toàn cầu dự đoán sẽ giảm sút. Các nhà giao dịch dầu đang chờ đợi quyết định chính thức của OPEC về việc khả năng cắt giảm khai thác trong quý IV. OPEC đang tìm kiếm khả năng thuyết phục các nước sản xuất dầu ngoài OPEC ủng hộ kế hoạch kiểm soát sản lượng khai thác để đẩy giá dầu lên. Tổng cộng các đợt cắt giảm khai thác của OPEC từ đầu năm đến nay là 3,5 triệu thùng/ngày.

Khả năng cắt giảm sản lượng của OPEC ngày càng lớn khi mà giá dầu thô tuần qua đã giảm xuống mức thấp nhất trong hơn 2 năm qua. Một thùng dầu thô Brent biển Bắc giao vào tháng 12 có lúc xuống tới 20,66 USD, mức mở cửa thấp nhất kể từ tháng 8/1999. Kể từ sau vụ khủng bố hôm 11/09, giá dầu tại Mỹ đã giảm khoảng 25%

TIN TỨC THẾ GIỚI

* Hệ điều hành Windows XP đã chính thức ra mắt



Hôm qua (25/10), Tập đoàn phần mềm khổng lồ Microsoft đã chính thức giới thiệu Windows XP, phiên bản mới nhất của hệ điều hành Windows, với chiến dịch marketing trị giá 250 triệu USD để đưa sản phẩm này đến với các nhà kinh doanh và người tiêu dùng.

Theo nhận định của Microsoft, Windows XP là sản phẩm lớn nhất trong dòng sản phẩm được hãng tung ra thị trường từ khi cho ra đời Windows 95. Tuy nhiên, một số chuyên gia tin học cho rằng, đằng sau vẻ ngoài hào nhoáng của XP, công nghệ nòng cốt vẫn chỉ tương tự như những phần mềm mà nhiều công ty đang sử dụng.

* WTO: Thương mại toàn cầu sẽ suy thoái nặng nề

Tổ chức Thương mại thế giới WTO hôm 26/10 cho biết, thương mại thế giới có khả năng rất trì trệ trong năm nay khi các nền kinh tế lớn vốn là đầu tàu trong các hoạt động kinh tế trong một thập kỷ qua đang chìm vào suy thoái.

Theo các nhà phân tích của WTO, nguyên nhân tình trạng suy giảm thương mại này là do nhu cầu tiêu dùng ở Tây Âu sụt giảm mạnh ngoài dự đoán và tình trạng hàng nhập khẩu vào Mỹ bị ngưng trệ trong nửa đầu năm nay. Nguyên nhân thứ ba là do sự sụp sụp mạnh trong sản xuất và đầu tư ở ngành công nghệ thông tin thế giới, đã tác động nhiều đến thương mại, đặc biệt ở khu vực Đông A'.

Hiện nay, WTO cho rằng tình hình suy giảm trong quý IV/2001 khó mà dự đoán được hết, bởi dư âm của sự kiện ngày 11/9 và tác động nặng nề của nó tới các ngành công nghiệp lớn như hàng không, khách sạn và vận tải. Bức tranh thương mại ảm đạm đã thúc đẩy các nhà đàm phán của WTO đưa ra thảo luận vấn đề dỡ bỏ các rào cản về hàng hoá, dịch vụ giữa các nước trong cuộc họp cấp cao tại Doha vào tháng tới.

Những nước ủng hộ quan điểm này là Mỹ, Nhật Bản, Canada và các nước EU cho rằng sự tự do hoá thương mại sẽ thúc đẩy kinh tế thế giới phát triển và dịu bớt những căng thẳng trên thị trường.

* Giá chè đen có thể giảm trong một vài năm tới

Giá chè đen được dự báo sẽ giảm trong năm nay và sẽ tiếp tục giảm dần trong vài năm tới, ảnh hưởng chủ yếu tới thu nhập của những người trồng chè tại các nước xuất khẩu chè đen lớn của thế giới như ấn Độ, Xri Lanca, Kênia và Inđônêxia.

Theo các nhà phân tích, sở dĩ giá chè trên thị trường thế giới hiện nay không bị giảm mạnh và đột ngột như cà phê là do sản lượng chè của một số nước sản xuất lớn bị giảm. Chẳng hạn, Xri Lanca, đứng thứ hai thế giới về sản xuất chè, tuy năm ngoái được mùa song sản lượng năm nay sẽ thấp hơn do điều kiện thời tiết không thuận lợi và ảnh hưởng của nội chiến; hay Kênia, đứng thứ ba thế giới về sản xuất chè đen, năm ngoái đã bị thất thu nặng nề do khô hạn và sương giá. Ngoài ra, nhu cầu tiêu dùng không ổn định cũng đang là mối lo lắng lớn. Thị phần của ngành công nghiệp chè trên thị trường đồ uống đang bị đe dọa bởi sự lấn át của các ngành công nghiệp cà phê và nước khoáng. Ông Bill Gorman, Giám đốc Hội đồng Chè của Anh, nhận xét rằng, "những người nghiện chè đang chuyển sang các loại đồ uống khác, và giới tiêu dùng trẻ không chấp nhận chè trong danh mục đồ uống của họ".

TIN TỨC THẾ GIỚI

* WB thông qua khoản viện trợ 300 triệu USD cho Pakistan

Hôm 23/10, Ngân hàng Thế giới (WB) đã thông qua khoản vay trị giá 300 triệu USD cho Pakistan để giúp nước này tiến hành quá trình tư nhân hoá và cải cách cơ cấu hệ thống ngân hàng. WB cho biết, tổ chức này có thể sẽ thông qua khoản tiền có giá trị lớn hơn cho Pakistan vào cuối năm nay.

Hiện tại, nhiều nhà phân tích dự đoán rằng, Pakistan sẽ còn có được sự đối xử ưu đãi từ các tổ chức tài chính lớn như WB, bởi vì quốc gia này đã hợp tác với các nước giữ vai trò chủ chốt trong các tổ chức này trong cuộc chiến tại Afghanistan.

Trong một báo cáo đưa ra, WB nhấn mạnh rằng, Pakistan đã đạt được những tiến bộ trong quá trình cải cách hệ thống ngân hàng trong 4 năm qua. Tuy nhiên, do tình hình thị trường yếu kém và thiếu các khoản đầu tư nên quá trình tư nhân hoá vẫn chưa thực hiện được. Các quan chức của WB dự đoán rằng, các khoản vay cho Pakistan trong năm tài khoá 2002 hiện tại có thể lên tới 600 triệu USD.

* Hạ viện Mỹ thông qua kế hoạch kích thích kinh tế 100 tỷ USD



Hôm 24/10, Hạ viện Mỹ dù hết sức vất vả cũng đã thông qua kế hoạch "bơm" 100 tỷ USD vào nền kinh tế đang yếu kém của nước này thông qua việc tiếp tục cắt giảm thuế. Tuy nhiên, kế hoạch này có thể phải đối mặt với sự phản đối mạnh mẽ tại Thượng viện, nơi Đảng Dân chủ chiếm đa số ghế mà họ lại ủng hộ chương trình tăng chi tiêu công cộng và giảm ít thuế.

Kế hoạch cắt giảm thuế để kích thích nền kinh tế cũng đã nhận được sự ủng hộ của Tổng thống Bush. Bộ trưởng Tài chính Mỹ Paul O'Neill cho biết, ông sẽ gặp gỡ các thượng nghị sĩ của cả hai đảng để tìm kiếm một sự thoả hiệp.

Đảng Dân chủ đã chỉ trích kế hoạch này. Họ cho rằng, kế hoạch cắt giảm 100 tỷ USD tiền thuế không được rộng rãi với những người dân bình thường và không đủ để giúp đỡ những người bị mất việc làm. Đảng Dân chủ đang đề xuất chương trình chi tiêu công cộng 55 tỷ USD và cắt giảm thuế rất nhỏ.

* American Airlines công bố mức thua lỗ khổng lồ

AMR, công ty mẹ của hãng hãng không lớn nhất thế giới American Airlines (AA), hôm 24/10 cho biết, AA đã lỗ 414 triệu USD trong quý III, mặc dù họ đã nhận được khoản viện trợ trị giá hơn nửa tỷ USD từ Chính phủ Mỹ sau khi xảy ra vụ khủng bố hôm 11/09.

AMR cảnh báo rằng, thậm chí trước ngày 11/09, sự giảm sút nhu cầu đi lại do kinh tế thế giới suy yếu và giá xăng dầu tăng cao cũng đã gây tổn thất cho hãng hàng không này. Nếu không tính đến chi phí 397 triệu USD cho vụ khủng bố và khoản viện trợ 508 triệu USD nhận được từ Chính phủ, AMR có mức thua lỗ thực trong quý III là 525 triệu USD, trong khi cùng kỳ năm trước hãng này có lợi nhuận ròng là 322 triệu USD. Vụ khủng bố càng làm cho tình hình kinh doanh ảm đạm của American Airlines trở nên tồi tệ hơn, do số máy bay hoạt động trên các tuyến đã giảm gần một nửa sau khi xảy ra sự kiện này.

(Xem bài "Bầu trời thế giới đang trở nên u ám" trang 30)

Bảo vệ sở hữu công nghiệp - Vấn đề còn nan giải

Các doanh nghiệp hiện đang gặp khó khăn là làm sao vừa tiêu thụ được sản phẩm vừa phải bảo vệ được sản phẩm đó trước nạn làm hàng giả tràn lan. Đặc biệt, hàng tiêu dùng rất dễ bị các cơ sở tư nhân nhái lại thành các sản phẩm có bao bì nhãn mác tương tự sản phẩm gốc nhưng có chất lượng kém hơn rất nhiều, tệ nạn này không những làm cho doanh thu bị giảm sút, mà tệ hại hơn, còn làm cho uy tín của doanh nghiệp bị lung lay. Trong môi trường cạnh tranh ngày các khốc liệt, mất uy tín nghĩa là mất thị trường, nếu doanh nghiệp không ứng phó kịp thời thì cái hoạ phá sản sẽ khó tránh khỏi. Do đó, bảo vệ sở hữu công nghiệp trở thành một nhu cầu không thể thiếu đối với tất cả các doanh nghiệp nói chung.

Những bất cập trong vấn đề bảo vệ sở hữu công nghiệp

Trước hết, bản thân các doanh nghiệp cho đến nay vẫn chưa nhận thức được mức độ phức tạp của bảo vệ sở hữu công nghiệp. Họ vẫn coi đó là một loại chi phí thuộc trách nhiệm của cấp dưới chứ không phải là một vấn đề mang tầm chiến lược của công ty và đòi hỏi sự quan tâm của lãnh đạo cấp cao. Mặt khác, khi có nhu cầu bảo vệ sở hữu công nghiệp cho sản phẩm của mình, nhiều doanh nghiệp đã đăng ký sai nội dung cần bảo hộ do không tìm hiểu kỹ hoặc không tham khảo ý kiến của các chuyên gia. Việc đăng ký sai như thế rất nguy hiểm, bởi vì nó sẽ tạo ra những kẽ hở hợp pháp hoá cho các hàng nhái tiếp tục tung hoành trên thị trường. Kết quả là tiền mất nhưng tật mang. Về mặt chuyên môn, có rất nhiều hình thức bảo vệ sở hữu công nghiệp. Tuy nhiên mỗi một hình thức phù hợp với những loại hàng hoá khác nhau và có những ưu, nhược điểm riêng. Ví dụ, hình thức đăng ký bản quyền có rất nhiều ưu điểm, được sử dụng phổ biến trong các lĩnh vực khoa học nghệ thuật và các ngành thu thanh, truyền hình, điện ảnh, phần mềm. Bản quyền giúp các doanh nghiệp ngăn chặn được kẻ khác sao chép và sử dụng công khai các bài hát hay các bộ phim. Bản quyền còn cho phép các chủ sở hữu có quyền quyết định các bản sửa đổi hoặc phát hành các bản sửa đổi của mình. Đặc biệt, bản quyền có ưu điểm lớn nhất là nó có hiệu lực ngay khi sản phẩm được tạo ra. Tuy nhiên, bất lợi của bản quyền lại nằm ở chỗ nó không bảo vệ được những ý tưởng hoặc tên gọi, nhãn hiệu. Hạn chế này rất dễ làm cho các doanh nghiệp phải chịu nhiều tốn kém nếu doanh nghiệp buộc lòng phải kiện ra toà một vụ vi phạm bản quyền.

Hình thức đăng ký nhãn hiệu thương mại như logo, màu sắc, khẩu hiệu, âm thanh, cử chỉ có tác dụng bảo vệ nhãn hiệu thương mại khá cao. Hình thức này bù đắp được những hạn chế của hình thức đăng ký bản quyền. Nhưng rắc rối là ở chỗ thủ tục đăng ký phức tạp, tính hiệu lực bảo hộ của pháp luật chỉ hạn chế ở những nước đã đăng ký. Thêm vào đó thời gian chờ đợi hiệu lực thường kéo dài.

Hình thức đăng ký kiểu dáng công nghiệp - thường được các công ty dệt may áp dụng- có thể đem lại nhiều đặc quyền trong phân phối và sản xuất sản phẩm. Mặc dù vậy, điểm bất lợi của biện pháp này là chỉ ngăn chặn được các hành vi cố ý sao chép nguyên mẫu. Cuối cùng, còn một hình thức bảo vệ sở hữu công nghiệp nữa, đó là bằng sáng chế. Với bằng sáng chế, chủ sở hữu được độc quyền kinh doanh sản phẩm trong thời gian ít nhất 20 năm. Nhưng bằng sáng chế là biện pháp tốn kém nhất, chỉ được áp dụng cho những phát minh hoặc sản phẩm, công nghệ mới có thể ứng dụng vào sản xuất. Những ưu điểm

của các hình thức trên gây cản trở rất nhiều cho các doanh nghiệp trong việc lựa chọn một hình thức phù hợp với sản phẩm của mình sao cho vừa đỡ tốn kém, vừa đỡ mất công sức nhưng đem lại hiệu quả tốt nhất. Hơn thế nữa, một điều phiền toái không mấy dễ chịu đối với các doanh nghiệp đó là: Các biện pháp bảo vệ đôi khi chỉ có tác dụng trong một nước hoặc một nhóm nước nhất định. Ví dụ, hiệu lực của bằng sáng chế bị giới hạn về mặt địa lý nên nó khó có thể được chấp nhận trên toàn thế giới. Và rắc rối về mặt địa lý này đã không ít lần đẩy các công ty vào những vụ kiện vi phạm bản quyền sở hữu công nghiệp. Một bất cập nữa là chi phí để đăng ký một hình thức bảo vệ sở hữu công nghiệp không phải là một chuyện nhỏ. Có hình thức có chi phí rẻ nhưng không làm cho các doanh nghiệp cảm thấy yên tâm bởi phạm vi bảo vệ của nó hẹp và yếu. Có hình thức phạm vi bảo vệ lớn nhưng chí phí quá cao không phù hợp với ngân sách của nhiều công ty. Ví dụ, việc đăng ký nhãn hiệu thương mại rất tốn kém. ở Anh, bạn phải bỏ ra 1.000 euro để được bảo vệ nhãn hiệu thương mại. Nếu bạn muốn mở rộng phạm vi bảo hộ của nhãn mác khắp châu Âu thì chi phí có thể lên tới 5.000 euro. Trong trường hợp bạn muốn bảo vệ tuyệt đối cho sản phẩm của mình thì bạn phải đăng ký nhiều hình thức khác nhau, nhưng chí phí bỏ ra thì không phải công ty nào cũng chịu đựng được.

Lời khuyên cho các doanh nghiệp

Khi hoạt động kinh doanh ngày càng phát triển mạnh và cạnh tranh trở nên gay gắt hơn thì sự thành bại của doanh nghiệp sẽ phụ thuộc nhiều hơn vào khả năng miễn dịch của sản phẩm khỏi bị “ virút làm hàng nhái” lây lan. Do đó, bảo vệ sở hữu công nghiệp cần phải được coi như là một khâu của marketing với mục đích duy trì, xúc tiến sản phẩm đang bán chạy đó và quan trọng nhất là phải giành được một vị thế nhất định trong con mắt người tiêu dùng. Có thể nói hiện nay các công ty phần lớn vẫn dựa vào sự bảo vệ của luật pháp mà quên đi rằng chính họ cũng có khả năng bảo vệ lấy chính mình thông qua việc giữ bí mật kinh doanh, bởi vì luật pháp không thể can thiệp vào mọi mặt của doanh nghiệp. Coca-cola là một ví dụ điển hình. Toàn bộ chính sách bảo vệ nhãn hiệu của tập đoàn khổng lồ này đều dựa hoàn toàn vào công thức pha chế nước ngọt độc đáo của mình. Đây chính là một kế sách có hiệu quả nhằm đánh bại các đối thủ cạnh tranh có sản phẩm cùng loại. Vậy cớ gì các doanh nghiệp không thể học tập Coca-cola?

Cải cách thủ tục hải quan: Thông thoáng hơn cho xuất nhập khẩu

Ngày 10/10/2001, Tổng cục Hải quan (TCHQ) đã có Quyết định số 980/2001/QĐ-TCHQ ban hành bản quy định tạm thời về quy trình nghiệp vụ, mô hình tổ chức, bố trí nhân lực để triển khai thực hiện thí điểm các Điều 28, 29, 30 và 32 của Luật Hải quan tại Hải quan Cảng Sài Gòn khu vực 1 thuộc Cục Hải quan TP Hồ Chí Minh và Hải quan Cảng Hải Phòng khu vực 1 và khu vực II thuộc Cục Hải quan thành phố Hải Phòng.

Đây là bước chuẩn bị ban đầu rất quan trọng để tiến tới thực hiện Luật Hải quan vào ngày 1/1/2002. Để tạo điều kiện thuận lợi, góp phần thúc đẩy các hoại động xuất nhập khẩu (XNK), một yêu cầu cấp bách đặt ra là phải nhanh chóng cải đến các thủ tục hải quan tại cửa khẩu sao cho bộ hồ sơ hàng XNK có đường đi ngắn nhất, với thời gian tối thiểu mà vẫn đảm bảo các quy tắc về an toàn và chất lượng của sản phẩm.

Cải cách những gì?



Trước đây, những người làm công tác XNK hẳn phải rất sợ các quy trình, thủ tục rườm rà của Hải quan tại các cửa khẩu. Một bộ hồ sơ hàng XNK, theo quy trình thường ngày phải qua nhiều công đoạn như đối chiếu thuế, kiểm tra khai báo của doanh nghiệp, kiểm tra hồ sơ xem còn thiếu gì không? Nhập dữ liệu v.v... Dễ có đến hơn chục công đoạn. Nhưng bây giờ, tình hình đã khác trước. Từ ngày 15/10/2001 thi hành Quyết định 980 của Tổng cục Hải quan, ba trạm Hải quan cửa khẩu tại Cảng Hải Phòng và Cảng Sài Gòn đã tiến hành quy trình thủ tục mới để thực hiện thí điểm IV điều của Luật Hải quan:

Điều 28 (Về kiểm tra và đăng ký hồ sơ hải quan), điều 29 (Về căn cứ và thẩm quyền quyết định càn cứ và thẩm quyền quết định hình thức kiểm tra thực tế hàng hoá XNK), điều 30 (Các hình thức kiểm tra) điều 32 (Về khâu kiểm tra sau thông quan).

Theo quy trình mới này, các thủ tục làm hồ sơ hàng XNK đã được đơn giản hoá ở rất nhiều. Đường đi của bộ hồ sơ là rất thuận chiều, theo một dòng chảy liên tục, và quan trọng là phải qua ít công đoạn nhất. Một nhân viên hải quan giờ đây sẽ thực hiện luôn một seri các thủ tục, thay vì phải tách ra nhiều bước như quy trình cũ trước đây. Đơn cử như việc làm đăng ký tờ khai hải quan cho lô hàng XNK. Như trước đây, DN phải qua ba "cửa": Nhận hồ sơ, kiểm tra tính thuế và trả phiếu tiếp nhận hồ sơ. Hiện nay, tất cả những khâu đó được giao cho một cán bộ hải quan đảm nhiệm đối với một lô hàng. Đây có thể coi là bước đột phá quan trọng trong việc cải cách thủ tục hải quan lần này. Đó là cảm nhận chung của hầu hết các DN và cũng là nhận xét của Cục giám sát quản lý (TCHQ), qua những ngày đầu thực hiện Quyết định 980. Theo sự so sánh của các DN, thì với quy trình mới này, thời gian làm thủ tục hải quan cho một lô hàng XNK đã được rút ngắn đi 3 - 4 lần. Một sự tiết kiệm quả là không nhỏ cả về thời gian, công sức lẫn kinh tế.

Một vấn đề cũng cần phải đề cập đến ở đây là việc kiểm tra hải quan đối với hàng hoá XNK. Điều 29, 30 của Luật Hải quan được đưa ra thí điểm lần này có xác định rõ những hình thức kiểm tra: Miễn kiểm tra, kiểm tra xác suất thực tế hàng hoá không quá 10%, và kiểm tra toàn bộ lô hàng XNK. Những hình thức này rõ ràng là rất linh hoạt, tạo những điều kiện hết sức thuận lợi cho các doanh nghiệp. Việc xác định sẽ áp dụng hình thức kiểm tra nào là tuỳ thuộc vào "lý lịch" (liên quan đến việc có bị xử phạt vi phạm hành chính không?) mức độ chấp hành pháp luật (như có nợ thuế phải cưỡng chế không?) của chủ hàng và các thông tin khác về buôn lậu, gian lận thương mại có liên quan tới chủ hàng và lô hàng. Cho đến nay, sau vài ngày thí điểm, tại hải quan Cảng Sài Gòn khu vực I, đã có khoảng 90% lượng hàng xuất khẩu thuộc diện miễn kiểm tra và gần 70% số DN đủ tiêu chuẩn miễn kiểm tra. Đó là những con số rất đáng khích lệ và nó càng chứng tỏ tính hợp lý là định hướng đúng đắn trong công tác cải cách quy trình nghiệp vụ lần này của Tổng cục Hải quan.

Về thực hiện thí điểm điều 29, 30 Luật Hải quan:

Tiêu chí về chủ hàng là tiêu chí cứng trong việc quyết định hình thức kiểm tra, chỉ khi DN đã đáp ứng được tiêu chí này mới xem xét tiếp các tiêu chí khác. Khi làm thủ tục cho lô hàng nhập khẩu thì xem xét quá trình chấp hành pháp luật của DN đối với hoạt động nhập khẩu; khi làm thủ tục cho lô hàng XK thì xem xét quá trình chấp hành pháp luật đối với hoạt động XK. Thời hạn xem xét đối với hàng XK là 1 năm, đối với hàng nhập khẩu là 2 năm, thời gian xem xét quá trình chấp hành pháp luật của DN là từ ngày 1/1/2000. Bỏ tiêu chí về chủ hàng (không có nợ thuế quá hạn định thuộc diện phải cưỡng chế) đối với hình thức miễn kiểm tra thực tế hàng hóa. Đối với hàng nhập khẩu có thuế suất từ 30% trở lên theo quy định thì thuộc diện kiểm tra toàn bộ lô hàng, nhưng nếu là hàng đồng nhất, cùng chủng loại thì trong quá trình kiểm tra, nếu không phát hiện sai phạm thì Chi cục trưởng Chi cục Hải quan cửa khẩu có thể quyết định giảm tỷ lệ kiểm tra thực tế hàng hóa. Hàng hóa nhập khẩu được miễn kiểm tra ở phần hàng lỏng, hàng rời bổ sung thêm các mặt hàng phôi thép, sắt thép, phế liệu, sô đa, lưu huỳnh. Bổ sung các mặt hàng thực phẩm chế biến, cơ khí điện máy, mỹ phẩm XK vào danh mục mặt hàng được miễn kiểm tra nếu đáp ứng được tiêu chí công quy định cho chủ hàng.

Tỷ lệ kiểm tra được hiểu là tỷ lệ số kiện tỷ lệ số container hoặc tỷ lệ phần trăm (%) trong từng kiện, từng container. Chi cục trưởng căn cứ vào tình hình cụ thể và những thông tin nắm được về từng lô hàng, của từng chủ hàng để quyết định cụ thể về giám định: Đối với hàng hóa theo . quy định của pháp luật phải qua kiểm tra Nhà nước thì phải bảo đảm các thủ tục quy định về kiểm tra chất lượng Nhà nước. Đối với hàng hóa khác nếu Hải quan không xác định được thì Chi cục trưởng (Chi cục Phó) Hải quan cửa khẩu thực hiện việc trưng cầu giám định. Kết quả giám định là cơ sở để hải quan thông quan lô hàng. DN phải chấp hành quyết định của hải quan trên cơ sở kết quả giám định. Nếu DN không đồng ý kết quả giám định do Hải quan trưng cầu thì sau đó được quyền thực hiện theo quy định tại Thông tư số 45/2001/TT-BKHCNMT ngày 25/7/2001 của Bộ Khoa học Công nghệ Môi trường. Về kiểm dịch đối với hàng hóa Hàng XK được miễn kiểm tra kiểm dịch. Đối với hàng nhập khẩu thuộc diện phải kiểm dịch thì Hải quan chỉ giải quyết thông quan sau khi có kết quả kiểm dịch. Sử dụng dấu nghiệp vụ của ngành Hải quan để làm thủ tục hải quan để đóng dấu tại Ô 47 tờ khai hải quan và tại thông báo thuế. Văn bản này thay thế công văn số 4531/TCHQ-GSQL ngày 12/10/2001, 4628/TCHQ-GSQL ngày 18/10/2001, điện số 399/GQ4 ngày 18/10/2001 của Tổng cục Hải quan

Thông thoáng nhưng chưa trơn tru

Qua những ngày đầu thực hiện Quyết định 980, bên cạnh những lợi ích kết quả đã thấy rõ, cũng đã thấy xuất hiện những vướng mắc ban đầu cả ở phía cơ quan Hải quan và các DN. Về phía ngành Hải quan để có thể xác định chính xác tình hình thực kiểm tra phù hợp hàng hoá XNK, vấn đề đặt ra là phải có một hệ thống thông tin đủ mạnh, một ngân hàng dữ liệu đầy đủ về các DN, các chủng loại mặt hàng, cũng như các thông tin quan trọng khác. Việc đào tạo cán bộ vận hành hệ thống thông tin này cũng như việc xây dựng một cơ chế hoạt của hệ thống cũng cần phải có được sự quan tâm đúng mức của Tổng cục Hải quan và các ban ngành có liên quan. Cũng về vấn đề kiểm tra hàng hoá XNK, ông Nguyễn Ngọc Túc - Phó Tổng cục trưởng Tổng cục Hải quan cho biết là trong thời gian tới đây, Tổng cục sẽ xem xét để mở rộng thêm diện hàng hoá được miễn kiểm tra khi XNK.

VẤN ĐỀ - SỰ KIỆN

Mặt khác, để có thể thực hiện có hiệu quả Luật Hải quan sẽ có hiệu lực trong hơn hai tháng nữa, công tác bồi dưỡng, trau dồi nghiệp vụ cho cán bộ hải quan cần được thường xuyên tiến hành một cách có hệ thống.

Đối với các DN xuất khẩu, khi phải qua kiểm tra hàng hoá, theo quy định mới, thì phải chở hàng đến tên cảng. sau khi kiểm tra xong mới xếp vào container. Như thế sẽ phát sinh thêm nhiều chi phí như (thuê phương tiện, thuê bốc xếp, .v.v...). Thêm vào đó, chất lượng hàng hoá trong quá trình vận chuyển cũng sẽ bị ảnh hưởng xấu, đó là chưa kể đến những hao hụt có thể xảy ra.

Trong bối cảnh chúng ta đang nỗ lực đẩy mạnh xuất khẩu, thì những vướng mắc dễ thấy như đã kể trên, tuy là nhỏ song rất cần được giải quyết kịp thời và triệt để.

Lãi suất thấp vẫn không vay được - Ngân hàng chưa thể cho vay vì vướng cơ chế



Hiện nay lãi suất cho vay ở nước ta đã giảm xuống thấp nhất trong hơn 10 năm qua. Lãi suất cơ bản do Ngân hàng Nhà nước (NHNN) công bố giảm xuống chỉ còn 0,6%/tháng, lãi suất cho vay khách hàng tốt nhất của các ngân hàng thương mại (NHTM) chỉ còn 0,56 - 0,58%/ tháng. Nguồn vốn cho vay của các NHTM đã khá dồi dào, nhu cầu vốn của các thành phần kinh tế đang tăng lên. Giá thấp, nhưng cung cầu vốn vẫn chưa gặp nhau, nguyên nhân chính vẫn là do những vướng mắc về cơ chế.

Hợp tác xã là một đối tượng vay mới, đầy tiềm năng của các ngân hàng thương mại. Bởi vì, nhiều hợp tác xã (HTX) khi củng cố và chuyển đổi lại theo Luật HTX, đã hoạt động khá tốt, phát huy được vai trò của mình. Đặc biệt là các HTX có nhu cầu vay vốn để đầu tư xây dựng các công trình ở nông thôn như : công trình thuỷ lợi, đường điện, đường giao thông nông thôn; và làm một số khâu dịch vụ... mà bản thân các hộ gia đình không thể đầu tư được. Nhưng đối tượng vay tín dụng lại đang gặp phải vướng mắc về cơ chế bảo đảm tiền vay. Bởi vì vốn cổ phần của HTX thấp, tài sản bảo đảm hầu như không có, còn các thành viên ban quản lý HTX thì không ai dám bỏ tài sản của gia đình mình ra để thế chấp. Vì không có vốn nên một số HTX hoạt động kém hiệu quả, chỉ mang tính hình thức.

Theo quy định hiện hành, hộ nông dân sản xuất thông thường được vay tới 10 triệu đồng, hộ sản xuất hàng hoá làm kinh tế trang trại được vay tới 20 triệu đồng không phải thế chấp, cầm cố tài sản. Mức này chỉ phù hợp với các hộ trồng trọt, chăn nuôi; nhưng còn thấp đối với nhu cầu vay vốn của các hộ nuôi trồng thuỷ sản ven biển, do nhu cầu vốn đầu tư tài sản cố định, tài sản lưu động cho dự án nuôi trồng của mỗi hộ rất cao, lên tới hàng trăm triệu đồng. Hơn nữa, bản thân các hộ làm kinh tế trang trại nhưng không có cơ quan nào xác nhận cho họ đủ quy mô kinh tế trang trại, nên cũng khó vay được mức 20 triệu đồng.
Theo quy định của Khoản 1, Điều 79, Luật các tổ chức tín dụng (TCTD), thì giới hạn tối đa cho vay một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của TCTD, trường hợp

đặc biệt Chính phủ cho phép đối với từng dự án cụ thể. Song vốn tự có của các TCTD ở nước ta rất thấp, cao nhất là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (NHNo&PTNT), thì cũng chỉ có 2.200 tỷ đồng, ba NHTM quốc doanh khác bình quân cũng chỉ có 1.100 tỷ đồng, các NHTM cổ phần phổ biến ở mức 100 tỷ đồng, cao nhất là NHTMCP A' châu cũng chỉ có trên 350 tỷ đồng. Do đó các dự án lớn của Tổng Công ty điện lực Việt Nam, của các ngành: Bưu chính Viễn thông, Hàng không, xi măng, hàng hải, dầu khí, giao thông... khi cần tới vài chục triệu đô la Mỹ, vài trăm tỷ đồng, vài nghìn tỷ đồng, mà một ngân hàng không đáp ứng được, phải mời các NHTM khác cùng tham gia cho vay hợp đồng vốn hay đồng tài trợ. Nhưng các NHTM không phải lúc nào cũng sẵn sàng hợp tác với nhau, họ khó dàn xếp và khó thống nhất ý kiến, làm cho thời gian kéo dài; trình xin ý kiến của Chính phủ cũng phải qua rất nhiều thủ tục và tốn nhiều thời gian... nên hay bị lỡ cơ hội kinh doanh.

Luật các tổ chức tín dụng (TCTD) cũng không quy định cụ thể về đối tượng cho vay. Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã ban hành quy chế cho vay của TCTD đối với khách hàng, trong đó lại quy định hạn chế cho vay đối với một số nhu cầu tài chính do có tỷ lệ rủi ro cao, khó khăn trong việc kiểm tra, giám sát vốn vay như: cho vay nộp thuế, cho vay góp vốn liên doanh, mua cổ phần, trả nợ trước hạn nước ngoài... Các NHTM thường phải trình xin ý kiến NHNN, phải giải trình từng trường hợp cụ thể, tốn kém thời gian không phải là ít.

Tại Nghị quyết số 11/2000/NQ - CP, ngày 31/7/2000 của Chính phủ quy định giảm 50% (quy định tại NĐ 178) mức tối thiểu 30% tỷ lệ vốn tự có và giá trị tài sản bảo đảm tiền vay bằng cầm cố thế chấp so với vốn đầu tư của dự án trong trường hợp áp dụng biện pháp bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay nhưng vẫn còn cao. Do đó nhiều DN có vốn tự có ít (mà phần lớn các DN ở nước ta vốn tự có rất thấp), nên không đáp ứng được điều kiện này, bởi phần lớn các DN vay ngân hàng tới 80%.

Về việc định giá trị quyền sử dụng đất làm bảo đảm tiền vay để xem xét mức cho vay. Theo quy định của Luật sửa đổi Luật đất đai năm 1999, Nghị định số 17 và Nghị định số 178 của Chính phủ, thì căn cứ giá đất do UBND tỉnh, thành phố quy định (giá Nhà nước) để tính giá trị tài sản thế chấp. Nhưng mức giá này thấp rất xa so với giá thị trường. Các trường hợp thuê đất, đã nộp tiền sử dụng đất dưới 5 năm (tình trạng phổ biến hiện nay), đất giao không thu tiền sử dụng đất để sản xuất nông nghiệp, làm muối, nuôi trồng thuỷ sản không được tính giá trị quyền sử dụng đất... đã hạn chế rất nhiều khả năng vay vốn ngân hàng.

Tại điều 39 Nghị định 178 quy định các Bộ Công an, Giao thông vận tải, Thuỷ sản ban hành văn bản hướng dẫn sử dụng bản sao giấy chứng nhận đăng ký phương tiện giao thông vận tải, tàu thuyền đánh bắt thuỷ sản để lưu hành phương tiện khi cầm cố, thế chấp vay vốn tại các TCTD. NHNN cũng đã có nhiều văn bản đề nghị, nhưng đến nay các bộ nói trên chưa ban hành thông tư hướng dẫn cho cấp dưới thực hiện, nên khách hàng rất khó vay được vốn ngân hàng.

Rõ ràng kích cầu nền kinh tế nếu chỉ trông chờ vào giảm lãi suất là không đủ, còn phải đẩy mạnh cải cách hành chính trong lĩnh vực ngân hàng và các lĩnh vực khác có liên quan. Đừng để tình trạng vốn chờ cơ chế.

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 2 ngày 31/10/2001

Bao giờ cải cách tiền lương ?



Cải cách tiền lương là một nội dung quan trọng của cải cách hành chính. Tiền lương phải trở thành động lực để công chức hoàn thành nhiệm vụ và doanh nghiệp (DN) không còn phụ thuộc vào hệ thống thang bảng lượng cứng nhắc. Nhưng chưa biết bao giờ mức lương mới được đưa ra, khi thời hạn xuất hiện quyết định lương mới từ tháng 4/2001 cứ ngày càng lùi xa dần.

Tiền lương (TL) từ lâu đã không đồng nghĩa với thu nhập của người lao động. Trong một cuộc hội thảo về TL do ban Tổ chức Cán bộ tổ chức, các ý kiến để nhất trí việc phải cải cách cơ bản. Tiền lương phải trở thành thu nhập chính của người lao động chứ không chỉ là một phần phụ như hiện nay.

Ai sống bằng lương ?

Để bù đắp cho khoản lương chính ít ỏi, người ta thêm vào vô số các khoản phụ cấp: nhà, phương tiện, ăn trưa, điện nước, dịch vụ v.v... những khoản không rõ ràng và không được tính vào lương. Lương thấp góp phần làm cho công chức nhà nước sao nhãng công việc, sách nhiễu đòi "bồi dưỡng". Thực tế này làm cho vấn đề lương trở nên bức xúc. Theo Ban Tổ chức Cán bộ Chính phủ, dự kiến tháng 4/2001 sẽ đưa ra mức lương mới, nhưng tới nay vẫn bặt tăm, và cho tới cuối năm tình hình chắc chắn chưa có gì thay đổi. Điều này có thể giải thích được, bởi vì mức lương cao nhất có thể đưa ra là 400.000 đ/người/tháng với 7 triệu người hưởng lương, đã bằng đúng tổng chi ngân sách.

Ngân sách còn lo quốc phòng, y tế, giáo dục, đầu tư phát triển... những việc không thể cắt giảm được nói gì đến chuyện tăng lương. Còn mức lương mới thấp nhất dự kiến 240.000 đ/người/tháng thực chất không làm thay đổi điều gì so với mức lương 210.000đ/tháng/ người hiện nay. Và như vậy, chuyện cải cách cơ bản tiền lương là không đạt được.

Thực chất, cải cách TL không hoàn toàn trông chờ vào ngân sách. Khoán chi hành chính đang được thí điểm có kết quả tốt, giảm chi để tăng lương cho công chức. Và quan trọng hơn nữa là việc công khai, minh bạch các khoản thu nhập của công chức, hợp thức hoá các khoản này dưới danh nghĩa lương. Đây là một công việc cực kỳ khó khăn, nhưng phải thực hiện triệt để mới khắc phục được sự bất bình đẳng trong phân phối tiền lương và thu nhập.

"Thang bảng" kìm hãm DN

Lương của người lao động trong DN phụ thuộc vào kết quả sản xuất kinh doanh của DN. Thế nhưng hệ thống thang bảng lương, sản phẩm của thời bao cấp quan liêu vẫn cứ tồn tại một cách phi lý. Thang bảng lương đã cào bằng thu nhập của người lao động, không khuyến khích sản xuất DN muốn trả lương cao cho lao động lành nghề, người có tài cũng không được.

Tình trạng cán bộ làm trong DN Nhà nước bỏ đi làm cho DN nhà nước (DNNN), còn DNNN lại phải đào tạo lại một lao động khác thường xuyên xảy ra ở các DNNN. Các kỹ

sư trẻ được đào tạo bài bản, giàu năng lực, các cán bộ ngân hàng giỏi, nhà quản lý giỏi... thường được các DN nước ngoài chào mời với mức lương hấp dẫn.

Tính chất cào bằng của thang bảng lương còn thể hiện ở chỗ trả lương tháng. Trong khi từ lâu trên thế giới đã phổ biến trả lương theo giờ để đảm bảo công bằng và khuyến khích người lao động làm việc hiệu quả.

Bao giờ cải cách ?

Bộ LĐ TB - XH đã nghiên cứu quy định về lương tối thiểu, sửa đổi thang bảng lương và chế độ cấp lương trong giai đoạn 2001 -2010. Điểm đáng chú ý của phương án này là Nhà nước sẽ chỉ nghiên cứu quy định lương tối thiểu vùng thấp nhất và phụ cấp tiền lương vùng. Còn khu vực hành chính sự nghiệp, khụ vực sản xuất kinh doanh thì chỉ quy định trả lương cho lao động giản đơn không thấp hơn lương tối thiểu.

Khu vực DN sẽ có quyền tự qui định mức lương tối thiểu cao hơn và tính theo giờ. DN cũng được phép tự xây dựng hệ thống thang bảng lương phù hợp với điều kiện từng DN. Hệ thống thang bảng lương trong tương lai chỉ áp dụng đối với các chức vụ dân cử, cán bộ, công chức nhà nước gồm các ngạch sơ cấp trung cấp, cao cấp và chuyên gia. Trong mỗi ngạch có 3 cấp và mỗi cấp có các bậc thể hiện kinh nghiệm và thâm niên ngạch.

Vậy cải cách tiền lương được thực hiện vào thời gian nào và mức lương tối thiểu sẽ là bao nhiêu?

Theo một chuyên gia Bộ LĐ TB-XH, lương tối thiểu sẽ được điều chỉnh khi chỉ số giá sinh hoạt tăng hơn 10% trở lên và tăng bao nhiêu phải phụ thuộc vào tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế. Cải cách cơ bản tiền lương không đơn thuần là việc tăng lương mà làm sao quản lý tốt hơn việc phân phối thu nhập. Không rõ việc này được thục hiện triệt để ra sao? Riêng các DN phụ thuộc vào thang bảng lương có thể hy vọng vào việc tự chủ trong chuyện trả lương của mình.

Những thông tin cập nhật về chứng khoán Việt Nam sẽ được chuyển tới quý bạn đọc ngay sau phiên giao dịch của thị trường chứng khoán tập trung vào buổi sáng các ngày thứ 2,4,6. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông phân tích, nhìn nhận, đánh giá về thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam. Còn chần chờ gì nữa, hãy đăng ký để nhận bản tin Newsletter “Chứng **khoán” tại địa chỉ http://newsletter.vdc.com.vn**

GÓC QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

Khó áp dụng mô hình công ty mẹ - công ty con

Hiện có một nghịch lý là mặc dù Tổng công ty (TCT) Hàng hải Việt Nam và Công ty Xuất nhập khẩu kỹ thuật xây dựng Việt Nam (Constrexim) đã được Thủ tướng Chính phủ đồng ý cho thí điểm thực hiện mô hình công ty mẹ công ty con từ đầu năm 2001, nhưng đến nay, việc xây dựng các văn bản pháp lý để điều chỉnh mô hình doanh nghiệp này vẫn đang ở giai đoạn... bàn thảo. Đây chính là một trong những nguyên nhân khiến việc xây dựng điều lệ hoạt động cũng như cơ chế tài chính của các doanh nghiệp trên gặp nhiều khó khăn.

Tại hội thảo về chuyển TCT, doanh nghiệp nhà nước (DNNN) sang hoạt động theo mô hình công ty mẹ công ty con do Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương (CIEM) tổ chức vào cuối tuần qua, nhiều chuyên gia bày tỏ quan điểm rằng, mặc dù mô hình công ty mẹ công ty con rất phổ biến ở nhiều nước, song việc vận dụng vào Việt Nam hoàn toàn không dễ dàng. Tiến sĩ Lê Đăng Doanh, Giám đốc dự án VIE-096/116 về cải thiện môi trường kinh doanh của Việt Nam cho biết, mô hình TCT nhà nước hiện được hình thành theo kiểu "sinh con rồi mới sinh cha" (tức các doanh nghiệp thành viên được thành lập trước, sau đó mới thành lập bộ máy TCT). "Chính vì vậy, việc chuyển đổi TCT sang mô hình mới chỉ có thể thành công khi kèm theo đó là những cơ chế, chính sách phù hợp", ông Doanh nhận định.

Phải nói ngay rằng, mô hình công ty mẹ công ty con đang được coi là một trong những giải pháp đổi mới hoạt động TCT. Cụ thể là việc chuyển đổi này vẫn đảm bảo sở hữu nhà nước đối với TCT và tạo dựng mối quan hệ mới giữa TCT (với vai trò là công ty mẹ) với các doanh nghiệp do công ty mẹ đầu tư vốn ông Trần Tiến Cường.Trưởng ban Doanh nghiệp của CIEM cho rằng, việc làm rõ mối quan hệ về vốn, quyền, nghĩa vụ, lợi ích giữa công ty mẹ và các công ty con là "yếu tố quyết định trong mô hình này, vì đây là tồn tại căn bản của mô hình TCT hiện nay ".

Tuy nhiên, ông Trần Du Lịch, Viện trưởng Viện Kinh Tế. HCM thực sự băn khoăn khi mô hình công ty mẹ công ty con chưa được chế định trong hệ thống pháp luật hiện hành. Theo ông, nếu thiếu các chế định về cơ chế quản lý vốn, cơ chế tài chính và công tác bổ nhiệm cán bộ, đặc biệt là các quy định về quan hệ tự chủ tài chính cho các công ty con là DNNN, thì việc vận hành mô hình sẽ rất khó khăn. Trong khi đó ông Nguyễn Đức Tặng, Trưởng ban Chính sách Tổng hợp, Cục Tài chính doanh nghiệp (Bộ Tài chính) lại băn khoăn về những vướng mắc trong trường hợp công ty con là DNNN và công ty mẹ cùng hoạt động theo Luật DNNN, cùng một hành lang pháp lý về cơ chế tài chính... Theo ông Tặng, trong trường hợp này, DNNN độc lập chỉ có thể chịu sự chi phối của công ty mẹ nếu doanh nghiệp đó chuyển thành công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH) một thành viên.

"Người làm nuôi kẻ ngồi chơi "

Có nên dẹp bớt một số đơn vị trung gian tại các Tổng công ty Nhà nước?

"Thật bất công khi chúng tôi vừa phải ngửa tay xin mua nguyên liệu của các nhà cung ứng với giá "cắt cổ" vừa phải ngậm đắng ngồi nhìn các nhà bao tiêu sản phẩm của mình

thẳng tay "chém" người tiêu dùng". Giám đốc một doanh nghiệp (xin được giấu tên) đã than phiền với phóng viên báo Đầu tư như vậy, khi đề cập hoạt động hiện nay của một số đơn vị trung gian tại nhiều Tổng công ty Nhà nước (TCTNN).

Theo ông, hoạt động của các đơn vị đại loại như công ty cung ứng vật tư công ty vận tải vật tư... hiện là "biểu hiện rõ nét những dấu vết còn lại của nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung quan liêu bao cấp". Đây được coi là công cụ tốt nhất để các TCTNN thực hiện cơ chế quản lý theo chỉ tiêu, pháp lệnh đối với nguồn nguyên liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra của các đơn vị thành viên. Vị giám đốc này nhận xét: "Do bị khống chế về sản lượng, giá cả, thị trường... theo mức cố định, nên các nhà sản xuất không có cơ hội làm "thượng đế" khi mua nguyên vật liệu đầu vào và càng không có cơ hội trực tiếp phục vụ "thượng đế" bằng sản phẩm đầu ra của mình"!

Nhà máy xi măng Hải Phòng là một ví dụ điển hình cho việc phải mua sản phẩm đầu vào thông qua đơn vị trung gian. Theo Thanh tra Nhà nước, việc Nhà máy xi măng Hải Phòng mua than thông qua cấp trung gian là Công ty Vật tư vận tải xi măng theo chỉ định của Tổng công ty Xi măng Việt Nam trong các năm 1998 - 1999, đã dẫn đến sự chênh lệnh về giá lên đến hàng chục tỷ đồng.

Trong khi đó, Nhà máy này có thể ký hợp đồng mua than trực tiếp với Tổng công ty Than Việt Nam để không phải chi thêm khoản chênh lệch nói trên. Nếu xét về lợi ích của Tổng công ty Xi măng Việt Nam thì không có vấn đề gì nhưng nhà sản xuất (ở đây là Nhà máy xi măng Hải Phòng) đã bị thiệt hại đáng kể. Không những thế, do giá nguyên liệu đầu vào cao, nên giá thành sản phẩm sẽ tăng và chắc chắn, người tiêu dùng cũng bị thiệt lây. Giám đốc một doanh nghiệp khác thì cho rằng, do nhà sản xuất không được trực tiếp phục vụ khách hàng, nên quyền lợi của người tiêu dùng bị xâm hại . Mặt hàng xi măng mang nhãn mác Bút Sơn là một ví dụ điển hình cho trường hợp này.

Theo sự điều tiết của Tổng công ty Xi măng Việt Nam, thì Công ty Vật tư vận tải kỹ thuật xi măng được "độc quyền" bao tiêu các sản phẩm xi măng cho 4 nhà máy xi măng lớn là Hoàng Thạch, Bỉm Sơn, Bút Sơn và Hải Phòng tại 12 tỉnh, thành phía Bắc (trong đó có Hà Nội). Như vậy, nếu muốn tiêu thụ sản phẩm tại Hà Nội, thì Nhà máy xi măng Bút Sơn sẽ phải thông qua đơn vị trung gian này với giá cố định tại Ga Hà Nội là 725.000 VND/tấn. Tuy nhiên, ngay sau khi Tổng công ty Xi măng Việt Nam cho phép Công ty xi măng Bút Sơn (ngày 1 tháng 8 năm 2001) được "thâm nhập hạn chế" vào thị trường này , thì giá bán trực tiếp của nhà sản xuất tại Ga Hà Nội chỉ còn 670.000/tấn (tức là khách hàng dã được lợi 55.000/tấn). Rõ ràng, việc bán hàng thông qua các đơn vị trung gian như trên đã ảnh hưởng không nhỏ đến quyền lợi của người tiêu dùng và hạn chế khả năng cạnh tranh về giá bán giữa các nhà sản xuất.

Vấn đề đặt ra hiện nay là có nên duy trì các đơn vị trung gian chuyên làm các dịch vụ kinh doanh dựa trên các chi tiêu pháp lệnh hành chính trong các TCTNN hay không ? Theo một số chuyên gia kinh tế, sự tồn tại của những doanh nghiệp này là cần thiết, nhưng cần thay đổi về cách thức hoạt động để giúp các doanh nghiệp sản xuất có điều kiện phát triển. Nói cách khác, mối quan hệ giữa các đơn vị trung gian và doanh nghiệp sản xuất trong các TCTNN cần phải dựa trên lợi ích của tất cả các bên và theo đúng quy luật của nền kinh tế thị trường, từ đó khắc phục dần tình trạng "kẻ làm nuôi kẻ ngồi chơi " .

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

1. Cổ phiếu Can được chính thức giao dịch từ ngày 22/10



Cổ phiếu của Công ty cổ phần Đồ hộp Hạ Long (Halong Canfoco), với mã cổ phiếu Can được chính thức giao dịch tại Trung tâm giao dịch chứng khoán TP.HCM kể từ phiên giao dịch ngày 22/10/2001. Giá tham chiếu trong ngày giao dịch đầu tiên của cổ phiếu Can là 19.400 đ/CP (+/-)40%.

Đại diện của Công ty chứng khoán ACBS cho biết, ngoài những cổ phiếu của các cổ đông nước ngoài lưu ký tại ngân hàng HSBC, đến nay đã có khoảng 25% trong số hơn 43% cổ phiếu Can do các cổ đông bên ngoài nắm giữ được đem đi lưu ký để tham gia giao dịch. Tuy nhiên, để tạo khả năng giao dịch cho Can, Trung tâm giao dịch chứng khoán TP. HCM đã cho phép Halong Canfoco bán ra 37.500 cổ phiếu quỹ theo phương thức giao dịch khớp lệnh. Lượng cổ phiếu này sẽ được bán ra trong thời hạn 3 tháng, kể từ ngày 22/10/2001 thông qua Công ty ACBS.

Trong phiên này cổ phiếu Can khớp lệnh ở giá trần nhưng khác với các cổ phiếu khác, lượng chào bán khá cao với 1.700 cổ phiếu. Tuy nhiên như dự đoán, toàn bộ là do công ty bán từ nguồn ngân quĩ vì chưa có nhà đầu tư nào bán ra.

2. Phổ cập kiến thức về chứng khoán miễn phí

Chi nhánh Trung tâm nghiên cứu và Bồi dưỡng Nghiệp vụ chứng khoán tại TP.HCM thông báo sẽ khai giảng các lớp học phổ cập miễn phí về chứng khoán và thị trường chứng khoán cho tất cả các đối ututượng quan tâm trong tháng 11. Các lớp học này sẽ chính thức khai giảng vào ngày 7 và 9/11/2001 tại 39 Nguyễn Công Trứ, Q1, TP. HCM (Văn phòng Đại diện của Uỷ ban chứng khoán Nhà nước cũ). Nội dung học sẽ tập trung giới thiệu tổng quan về chứng khoán và thị trường chứng khoán, thị trường phát hành, giao dịch chứng khoán và thông tin chứng khoán.

3. Hapaco sản xuất 7 sản phẩm mới

Hapaco vừa đầu tư vào dây truyền công nghệ trị giá 7,5 tỷ đồng với công suất thiết kế 2.000 tấn sản phẩm/năm. Dây truyền này đưa ra thị trường 7 loại sản phẩm mới có chất lượng cao bao gồm: 5 loại khăn giấy và 2 loại giấy cuộn. Bước đầu sản phẩm được nhiều người ưu chuộng Hà Nội, Hải Phòng.

4. Transimex Saigon trì hoãn kế hoạch phát hành cổ phiếu

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Kho vận giao nhận ngoại thương (Transimex Saigon) vừa quyết định trì hoãn phương án phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn cho dự án xây dựng bến xà lan container 1.000 tấn. Dự án này đã được Đại hội cổ đông bất thường của Công ty thông qua trong tháng 6 vừa qua.

Đại diện của Transimex cho biết, việc tiến hành phát hành 300.000 cổ phiếu mới vào thời điểm hiện nay là không thích hợp và gây nhiều bất lợi cho các cổ đông. Thay vào đó, để đảm bảo hoàn thành việc xây dựng hoàn chỉnh bến xà lan đúng tiến độ và đáp ứng việc khai thác có hiệu quả, Hội đồng quản trị thống nhất sẽ vay vốn ngân hàng để thanh toán hợp đồng nhập cần cẩu trục cố định của Đức trị giá hơn 14,3 tỷ đồng.

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

5. Uỷ ban chứng khoán Nhà nước ban hành Thông tư số 02 hướng dẫn thực hiện Nghị định 48/CP



Uỷ ban chứng khoán Nhà nước vừa ban hành Thông tư số 02 hướng dẫn thực hiện Nghị định 48/CP về phát hành cổ phiếu và trái phiếu. Theo như nội dung chính trong Thông tư 02:
- Một công ty cổ phần khi phát hành cổ phiếu có tổng trị giá theo mệnh giá vượt 10 tỷ đồng thì phải có tổ chức bảo lãnh phát hành;
- Khi phát hành cổ phiếu, các cổ đông sáng lập phải nắm giữ ít nhất 20% vốn cổ phần của tổ chức phát hành vào thời điểm kết thúc đợt phát hành và phải nắm giữ mức này tối thiểu 3 năm, kể từ ngày kết thúc đợt phát hành.
- Tổng mệnh giá cổ phiếu được phát hành không được lớn hơn tổng mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành;
- Trong trường hợp công ty phát hành cổ phiếu tăng vốn có kèm theo quyền mua cổ phần, phát hành cổ phiếu ưu đãi có kèm theo chứng quyền... tổ chức phát hành phải nêu rõ phương thức thực hiện quyền trong Bản Cáo bạch.

6. Công ty cổ phần đồ hộp Hạ Long xuất khẩu 40% giá trị hàng hóa

Ông Lê Đình Liêm - Chủ tịch Hội đồng quản trị, kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Đồ hộp Hạ Long (Halong Canfoco) - cho biết, hiện nay công ty đã xuất khẩu 40% giá trị hàng hóa.

Để nâng cao năng lực sản xuất và đạt mức tăng trưởng trên 20% so với năm 2000 (lợi nhuận đạt 6,3 tỷ đồng, tăng 17%), sau khi hoàn thành giai đoạn 1 nhà máy sản xuất tại Nha Trang (vốn đầu tư 9,8 tỷ đồng) với công suất 1.575 tấn sản phẩm/năm đi vào hoạt động trong quí III/2001, công ty đã thông qua kế hoạch đầu tư mở rộng sản xuất giai đoạn II cho nhà máy trong năm tới (năm 2002) với tổng vốn đầu tư dự kiến là 6,35 tỷ đồng.

Qua đó, công ty sẽ tăng chủng loại mặt hàng, tập trung cho xuất khẩu bằng cách:
+ Bổ sung một số dây chuyền sản xuất;
+ Đầu tư xưởng sản xuất tôm xuất khẩu theo tiêu chuẩn EU;
+ Chế tạo, mua mới một số thiết bị cho sản xuất thịt và cá hộp;
+ Cải tạo xưởng sản xuất thức ăn gia súc...

Bên cạnh đó, công ty sẽ tiếp tục hoàn thiện mạng lưới phân phối sản phẩm, đa dạng hóa các nguồn nguyên liệu, xây dựng chính sách giá cả hợp lý cho thị trường trong nước. Đồng thời, với việc duy trì tốt hệ thống đại lý tiêu thụ sản phẩm tại các thị trường truyền thống như EU, Nga, các nước ả Rập, Đông Nam A'... công ty đã không ngừng tích cực khảo sát phát triển các thị trường mới nhiều tiềm năng như Mỹ, Trung Quốc... nhằm đạt mục tiêu giá trị xuất khẩu năm 2001 là 4 triệu USD và 2002 là 5 triệu USD.

7. Hơn 28 tỷ đồng cổ phần của Công ty tài chính cổ phần Seaprodex đã được đăng ký mua

Sau hơn 2 tháng thực hiện chương trình phát hành 40.000 cổ phiếu để tăng vốn điều lệ lên 50 tỷ đồng, đến nay các đơn vị trong và ngoài ngành thuỷ sản đã đăng ký mua hơn 28 tỷ đồng (tương đương 28.000 cổ phiếu) của Công ty tài chính cổ phần Seaprodex. Trong đó gồm có 11 đơn vị của Tổng Công ty Thuỷ sản Việt Nam (Seaprodex Việt Nam mua 13,4 tỷ đồng), đơn vị mua cổ phần cao nhất là 2 tỷ đồng, thấp nhất là 100 triệu đồng.

Ngoài ra, một số doanh nghiệp và các đơn vị khác, trong đó có một số ngân hàng thương mại cổ phần đã dự kiến đăng ký mua khoảng 15 tỷ đồng.
Sau khi hoàn thành chương trình tăng vốn này, Công ty tài chính cổ phần Seaprodex sẽ đầu tư vốn vào những điểm nóng của các doanh nghiệp thành viên Seaprodex trong ngành thuỷ sản và mở rộng quan hệ hợp tác, hợp vốn đầu tư cho các dự án hiệu quả của thành phố.

8. Chứng khoán chưa đủ điều kiện niêm yết được phép giao dịch tập trung



Uỷ ban chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) vừa chấp thuận cho Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp.HCM (TTGDCK) nhận lưu ký tập trung các chứng khoán chưa đủ điều kiện niêm yết.

Các chứng khoán được lưu ký tập trung tại TTGDCK phải là các chứng khoán của các tổ chức phát hành có số vốn điều lệ tối thiểu 5 tỷ đồng. Đối với các chứng khoán phát hành không theo mẫu của Bộ Tài chính hoặc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, tổ chức phát hành có nghĩa vụ chuyển đổi các chứng chỉ chứng khoán này sang hình thức ghi sổ trước khi thực hiện thủ tục lưu ký. TTGDCK sẽ thực hiện chức năng làm đại lý chuyển nhượng đối với các chứng khoán lưu ký.

UBCKNN cũng chấp thuận đề nghị của TTGDCK rút ngắn thời gian thanh toán giao dịch chứng khoán tại TTGDCK từ 4 ngày (T+4) như hiện nay xuống còn 3 ngày (T+3) kể từ ngày giao dịch. Đồng thời giao cho TTGDCK xây dựng quy trình thanh toán để đảm bảo thời gian thanh toán giao dịch là T+3 và trình lãnh đạo UBCKNN thông qua trước khi hướng dẫn ngân hàng chỉ định thanh toán và các thành viên lưu ký thực hiện.

9. Công ty cổ phần xây dựng số 7 - VinaConex thông báo bán cổ phần

Công ty cổ phần xây dựng số 7 - VinaConex thông báo bán 90.000 cổ phần, với mệnh giá 100.000đ/cổ phần cho các đối tượng là các cơ quan, doanh nghiệp nhà nước, người lao động trong Công ty và các đối tượng khác.

Thời gian đăng ký và nộp tiền mua cổ phần là từ 25/10 đến 9/11/2001:
- Tại Công ty Xây dựng số 7, số 2 ngõ 475 đường Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội;
- Và tại Tổng công ty VinaConex 34 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội.

Hoạt động sản xuất kinh của Công ty qua 5 năm 1998; 1999; 2000; 2001(ước thực hiện); năm 2002 (ước thực hiện) lần lượt là: (Đơn vị tính: Triệu đồng)
- Doanh thu: 62.822; 55.803; 63.003; 80.000; 85.000.
- Lợi nhuận: 1.693; 505; 638; 1.734; 1.848.

10. Công ty cổ phần sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu Bình Thạnh (Gilimex) tăng vốn điều lệ

Công ty cổ phần sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu Bình Thạnh vừa thông báo tăng mức vốn điều lệ từ 12 tỷ đồng lên 17 tỷ đồng. Công ty đã kết thúc phát hành thêm 50.000 cổ phần phổ thông vào ngày 12/10/2001, mệnh giá 100.000 đồng/cổ phần. Công ty hiện có trụ sở tại 24C Phan Đăng Lưu, Quận Bình Thạch-TP. HCM; Điện thoại: 8.441044; Fax:8.441042; E-mail: gilimex@hcm.vnn.vn.

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

11. Kết quả đấu thầu trái phiếu chính phủ đợt IX/2001

Chiều ngày 26/10/2001, Trung tâm giao dịch chứng khoán TP. HCM đã tiến hành đấu thầu trái phiếu Chính phủ đợt IX/2001. Khối lượng trái phiếu gọi thầu lần này là 300 tỷ đồng, đấu thầu theo phương thức cạnh tranh và không cạnh tranh lãi suất (trong đó khối lượng không cạnh tranh lãi suất không vượt qua 30% tổng khối lượng gọi thầu). Trái phiếu đợt này cũng có kỳ hạn 5 năm, phát hành vào ngày 30/10/2001, trả lãi hàng năm và ngày đến hạn thanh toán là 30/10/2006.

Trong đợt đấu thầu này chỉ có duy nhất 1 đơn vị tham gia trong tổng số 26 đơn vị thành viên, là Công ty chứng khoán Bảo Việt (BVSC) với tổng khối lượng đặt thầu hợp lệ là 90 tỷ đồng. - Lãi suất đặt thầu thấp nhất là 7,30%/năm và lãi suất đặt thầu cao nhất là 7,35%/năm. - Lãi suất chỉ đạo cho đợt này là 7,35%/năm.

BVSC đã trúng thầu với khối lượng 90 tỷ, lãi suất là 7,35%/năm. Trái phiếu đợt này cũng sẽ được niêm yết tại Trung tâm giao dịch chứng khoán.

12. Sửa chữa quy trình sửa lỗi nhập lệnh

Uỷ ban chứng khoán nhà nước (UBCKNN) đang tiến hành nghiên cứu sửa chữa quy trình sửa lỗi nhận lệnh hiện hành của Trung tâm giao dịch chứng khoán. UBCKNN cho biết, hiện tại việc nhập lệnh của các công ty chứng khoán vẫn còn một số sai sót, như nhập sai tài khoản, nhập sai số tiền đặt mua/bán của khách hàng, nhập lệnh mà không kiểm tra số tiền/chứng khoán ký quỹ dẫn đến khi thực hiện lệnh không đủ tiền thanh toán để giao dịch... Việc sửa chữa quy trình này là nhằm hạn chế những sai sót có thể xảy ra, đặc biệt là giúp kiểm soát tốt hơn việc nhập lệnh của các công ty chứng khoán hiện nay.

Thuật ngữ chứng khoán

Registered Shares/Registered Stocks – Cổ phiếu có ghi tên: Là loại cổ phiếu mà theo đó, tên của người sở hữu được lưu giữ trong sổ sách thống kê của tổ chức phát hành hoặc đại lý của tổ chức phát hành.

Blue–Chip Stocks – Chứng khoán thượng hạng: Cổ phiếu của các công ty đang ăn nên làm ra, thường có giá cao ở thị trường chứng khoán.

Những thông tin cập nhật về chứng khoán Việt Nam sẽ được chuyển tới quý bạn đọc ngay sau phiên giao dịch của thị trường chứng khoán tập trung vào buổi sáng các ngày thứ 2,4,6. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông phân tích, nhìn nhận, đánh giá về thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam. Còn chần chờ gì nữa, hãy đăng ký để nhận bản tin Newsletter "Chứng **khoán" tại địa chỉ http://newsletter.vdc.com.vn**

BÌNH LUẬN CHỨNG KHOÁN

Liệu có nên cho nhân viên của công ty chứng khoán tham gia giao dịch chứng khoán?



Mới đây, Uỷ ban chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) đã kiến nghị Chính phủ sửa đổi một số điều trong Nghị định số 48/1998/NĐ-CP (Nghị định 48) về chứng khoán và thị trường chứng khoán (TTCK). Nghị định 48 được ban hành trước khi TTCK Việt Nam đi vào hoạt động. Sau hơn 1 năm vận dụng, những quy định trong Nghị định đã bộc lộ những nhược điểm, việc sửa đổi và bổ sung để ngày càng hoàn thiện là điều tất yếu.

Mục 5 Bản kiến nghị hướng sửa đổi Nghị định 48 của UBCKNN có nêu: "Cán bộ, công nhân viên của công ty chứng khoán được phép tham gia mua bán chứng khoán, song phải có cơ chế báo cáo và kiểm soát nội bộ công ty".

Trên TTCK ở các nước khác, nhân viên trong các công ty chứng khoán (CTCK) thường không được tham gia mua bán chứng khoán với lý do rất rõ ràng là để tránh việc "vừa đá bóng, vừa thổi còi" và đảm bảo tính khách quan của chu trình kỹ thuật.
Thực tế trong thời gian qua, lòng tin giữa các nhà đầu tư và công ty môi giới trên TTCK Việt Nam đã có nhiều mâu thuẫn. Các chứng khoán vốn có tính thanh khoản kém, các nhà đầu tư mua, bán được chứng khoán phần nhiều là nhờ ở vận may (do bốc thăm được số nhỏ).

Ngoài ra, cũng có ý kiến cho rằng, đối với các CTCK thực hiện tự doanh thì việc mua được cổ phiếu cho chính họ là điều không khó khăn và không ai kiểm tra được sự bình đẳng giữa nhà đầu tư với công ty khi cùng giao dịch. Nhiều nhà đầu tư vì thế đã tìm đến công ty môi giới không có chức năng tự doanh với hy vọng việc đặt lệnh mua, bán của mình được khách quan hơn hay ít ra cũng bỏ đi được nỗi nghi ngờ do luôn phải xếp hàng sau CTCK. Khi chứng khoán khó mua hay khó bán, các công ty môi giới hiện nay đều dùng phương pháp bốc thăm ưu tiên đặt lệnh (thủ tục hỗ trợ này chắc chắn còn phải cần đến trong một thời gian dài nữa).
Vậy phải làm sao để các nhà đầu tư tin khi những người tổ chức ra việc bốc thăm lại cũng tham gia bốc chính cái thăm đó? Rồi những người chuyển các lệnh giao dịch theo thứ tự ưu tiên cho khách hàng cũng chính là người tự gửi lệnh mua, bán cho mình?

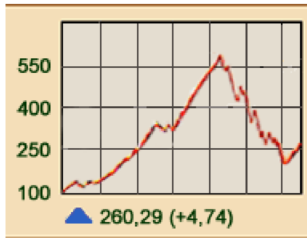
Việc công bố kết quả khớp lệnh từ khi thị trường hoạt động đến nay không được công khai (chỉ thông báo cho người được khớp lệnh). Chưa một sàn giao dịch nào có một ban kiểm tra, giám sát việc gửi lệnh đi thì lấy gì đảm bảo rằng các công việc của các nhân viên trên sẽ vô tư, không cầu lợi cho riêng mình?

Công việc của các nhân viên môi giới là hướng dẫn và tư vấn cho khách hàng. Nếu họ cũng tham gia mua, bán chứng khoán thì chắc gì lời tư vấn ấy là khách quan? Khách hàng là người sẽ nhận được thông tin từ nhân viên của CTCK, vậy làm sao để đảm bảo những nhân viên này không dùng thông tin ấy phục vụ cho chính mình trước?...

Thiết nghĩ, việc sửa đổi Nghị định 48 nên có sự tham khảo ý kiến của nhà đầu tư thì mới có thể đưa ra những quy định phù hợp với thực tế và công bằng. Nhà đầu tư mong chờ những quy định mới như mong chờ một tự cải tổ để củng cố thêm niềm tin vào thị trường vốn đã bị mai một rất nhiều.

BÌNH LUẬN CHỨNG KHOÁN

Thị trường chứng khoán tuần qua: Giá cổ phiếu tiếp tục tăng



Trong tuần này, thị trường chứng khoán Việt Nam vẫn đi theo chiều hướng của những giao dịch gần đây. Giá giao dịch các cổ phiếu (CP) tiếp tục tăng kịch trần, đặt biệt là do vẫn đang ở mức cao nên giá cổ phiếu Hap tăng 1.500 đ/phiên và đã vượt qua mức 90.000 đ/CP, cao gấp nhiều lần giá của các CP còn lại. Trong tuần đã có thêm 1 CP mới là Can của Công ty Đồ hộp Hạ Long tham gia thị trường với giá giao dịch là 27.100 đ/CP trong phiên đầu tiên 22/10/2001. ở 2 phiên giao dịch tiếp theo, cũng như các CP khác, giá CP Can liên tục tăng. Giá trái phiếu Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam loại BID1-100 tăng từ mức 97.400 đồng đến 97.600 đồng, loại BID1-200 tăng từ mức 94.800 đồng đến 94.900 đồng trong phiên giao dịch 26/10.

Tuần này, tổng khối lượng giao dịch đạt 54.610 chứngkhoán, tăng 58,29%; tổng giá trị giao dịch đạt 2,41 tỷ đồng, tăng 93,3% so với tuần trước. Ngoại trừ CP Ree và Hap có tăng chút ít tình hình giao dịch CP còn lại không có nhiều thay đổi so với tuần trước. Khối lượng giao dịch bình quân của CP Hap đạt 2.500 CP/phiên, tăng so với mức 100 CP/phiên ở tuần trước. Do người đầu tư hy vọng giá CP sẽ còn tăng cao trong tuần tới nên ít người muốn bán ra. Phần lớn CP được giao dịch là từ nguồn CP ngân quỹ hoặc của những người có quan hệ mật thiết với các công ty tung ra để giữ giá. Tổng khối lượng giao dịch CP Ree đạt mức 33.900 CP nhưng có đến 16.000 CP Ree do tổ chức niêm yết bán lại.



Tương tự CP Ree, toàn bộ khối lượng giao dịch 4.100 CP Can cũng đều là CP quỹ do tổ chức niêm yết bán lại. Các CP còn lại Sam, Tms, Laf và Sgh có khối lượng giao dịch ít ỏi mỗi phiên từ 300-1.000 CP. Phiên giao dịch ngày 24/10, trái phiếu Chính phủ CP1-0301 được giao dịch với khối lượng giao dịch 40.000 trái phiếu tại mức giá 102.050 đồng, được chuyển quyền sở hữu theo hình thức giao dịch thoả thuận. Phiên 26/10, sau một thời gian dài không có giao dịch, trái phiếu CP1-0101 giao dịch trở lại với khối lượng 10 trái phiếu tại mức giá 99.600 đồng. Giao dịch các trái phiếu Chính phủ còn lại tiếp tục đóng băng.

Trong phiên giao dịch 22/10 Công ty Canfoco đã bắt đầu đợt bán lại đầu tiên với khối lượng 37.500 CP quỹ, thời hạn bán lại từ 22/10/2001 đến 22/01/2002; sau 3 phiên giao dịch, công ty đã thực hiện bán lại 4.100 CP quỹ. Công ty REE vẫn đặt lệnh bán lại đều đặn mỗi phiên, tổng khối lượng CP Ree bán lại trong kỳ là 16.000 CP. Trong 3 công ty đăng ký mua lại CP quỹ là Sacom, Hapaco và Lafooco, chỉ có Công ty Lafooco có giao dịch mua lại với khối lượng 1.400 CP thực hiện trong phiên 26/10. Chỉ số Vn-Index tăng 13,23 điểm, tăng bình quân 4,4 điểm/phiên, đạt mức 250,85 điểm trong phiên cuối tuần 26/10.

Ba lợi thế của hàng dệt may Việt Nam vào thị trường Mỹ



Chính phủ rất kỳ vọng vào ngành dệt may, nếu doanh nghiệp (DN biết tận dụng những lợi thế của mình, chắc chắn năm 2005 kim ngạch xuất khẩu dệt may Việt Nam sẽ đạt 4 tỷ USD, trong đó thị trường Mỹ khoảng 1,5 tỷ USD, Nhật 1 tỷ USD và Tây Âu 1,5 tỷ USD. Điều này không có gì là khó - Chỉ tịch Hiệp hội dệt may Việt Nam Lê Quốc Ân khẳng định.

Bà Brenda A Jacobs - luật sư bang Washington, thuộc Hiệp hội nhập khẩu dệt may Hoa Kỳ cho rằng, sau sự kiện 11/9 các công ty Mỹ chỉ đặt những lô hàng nhỏ và không muốn có hàng tồn kho. Như vậy, bước đầu Việt Nam sẽ gặp những khó khăn nhất định. Bà cho biết, trong 7 tháng đầu năm 2001, nhập khẩu hàng may mặc vào thị trường Mỹ chỉ tăng 1,42%, trong khi nhập khẩu dệt không tăng. Tuy nhiên, bà Brenda A Jacobs cũng dự đoán năm 2001 nhập khẩu hàng dệt may vào thị trường Mỹ có thể tăng khoảng 10 -15%. Bà Brenđa A còn cho rằng, sự kiện 11/9 lại là cơ hội vàng cho ngành dệt - may Việt Nam, vì các DN Mỹ không muốn ký kết hợp đồng làm ăn với những nơi không ổn định chính trị. Việt Nam là nước vừa được cộng đồng quốc tế đánh giá là một thị trường tiềm năng ổn định và có mức đầu tư tăng. Đây là lợi thế thứ nhất.

Theo ông Lê Quốc Ân -Chủ tịch Hiệp hội Dệt - May Việt Nam, hiện nay các DN dệt -may Việt Nam còn quá xa lạ với thị hiếu, pháp luật, thị trường, phương thức bán hàng FOB, CIF, LDF... sang Mỹ. Các sản phẩm thấp có thể tiêu thụ được tại thị trường Mỹ thì DN Việt Nam chưa cạnh tranh nổi với hàng Trung Quốc. Ông đưa ví dụ, một lố sơ mi, quần tây (12 cái) Trung Quốc bán 20-25 USD, chúng ta bán cao gấp 3 -4 lần. Còn các sản phẩm cấp cao (nhãn hiệu uy tín) thì đa số các DN Việt Nam chưa đủ các yếu tố cần thiết. Ông nói, nhiều DN hiện nay "đầu chưa đội trời, chân chưa đáp đất", chưa có riêng sản phẩm nào cho mình mà sản xuất tràn lan, mỗi thứ một ít, dẫn đến giá thành cao. Trong khi đó thị trường Mỹ có thể tiêu thụ tất cả các mặt hàng từ cao xuống thấp, nhưng ngoài chất lượng, thì giá là yếu tố quan trọng hàng đầu. Theo ông Ân, các DN dệt - may Việt Nam nên chọn thị trường "vừa" nhưng có giá trị để làm đối trọng cung ứng là tốt nhất. Chính vì vậy, các DN nên đi vào các mặt hàng có giá trị cao như Poloshirt có cổ bo sọc hay Jacquard. Các DN có khả năng sản xuất hàng cao cấp trước hết phải thực hiện cho được 3 tiêu chuẩn: hệ thống quản lý chất lượng ISO 9000; hệ thống quản lý chất lượng môi trường ISO 14000 và hệ thống tiêu chuẩn trách nhiệm xã hội SA 8000. Những tiêu chuẩn này khi các tập đoàn Mỹ vào tìm hiểu đặt hàng tại Việt Nam họ đã đặt vấn đề khá rõ ràng. Không những thế khi hàng vào Mỹ cứ 6 tháng họ kiểm tra lại một lần.

Nói về trách nhiệm xã hội, bà Brenda A nói, tháng 11/2000 Mỹ đã có thoả thuận với Việt Nam "xây dựng năng lực" đào tạo công nhân và cán bộ. Kể từ năm 2002, hàng dệt -may vào Mỹ được hưởng quy chế quan hệ thương mại bình thường (NTR - Normal Trade Relation) và chưa có quota. Như vậy lợi thế thứ hai là hàng may mặc Việt Nam có chất lượng tốt, giá đối với nhóm "hàng hiệu" vẫn phù hợp với thị trường Mỹ. Mặt khác, Việt Nam có trên 1 triệu Việt kiều tại Mỹ là nhân tố để đưa hàng Việt Nam vào Mỹ. Còn phải kể đến xu thế chuyển dịch những đơn hàng từ các nước thiếu an toàn và không ổn định chính trị như Pakistan, Thổ Nhĩ Kỳ, Indonesia... sang Việt Nam.

XUẤT NHẬP KHẨU



Vấn đề là thời gian, chúng ta cần tiếp cận nhanh văn hoá kinh doanh của Mỹ, tốt nhất cần thông qua các công ty tư vấn của Mỹ, hoặc các DN khác đã có nhiều kinh nghiệm trong XK dệt may sang Mỹ như Hàn Quốc, Đài Loan... hoặc dùng mạng Internet của Vụ xuất nhập khẩu Mỹ rất tiến bộ, có thể quan sát sản phẩm theo 3 chiều. Do đó năm đầu của HĐTM chúng ta phải tăng tốc không phân biệt thành phần kinh tế, tranh thủ các quy chế thuận lợi giao thương giữa hai nước, tránh các ràng buộc về quota và điều kiện, nhân quyền..; để xây dựng hình ảnh sản phẩm dệt - may Việt Nam "có chất lượng - uy tín - trách nhiệm xã hội".

Theo ông Lê Văn Đạo, Phó Vụ trưởng Vụ Xuất nhập khẩu, Bộ Thương mại, quota hàng dệt may vào Mỹ không có gì thay đổi lớn, Mỹ chỉ bảo hộ hàng dệt là chính.

Lợi thế thứ ba, Việt Nam xuất khẩu hàng may mặc là chủ yếu, còn hàng dệt hiện nay đang tụt hậu nên không ảnh hưởng lớn tới thị trường Mỹ, do đó không cần thiết áp dụng quota cho dệt. Nếu Mỹ áp dụng quota chỉ thực hiện được trong vòng 3 năm, đến năm 2005 vấn đề quota không còn quan trọng nữa. Song bà Brenda A cũng nhắc nhở, những sản phẩm không bị áp dụng quota có nghĩa là những sản phẩm thị trường Mỹ không có nhu cầu lớn.

Những thông tin cập nhật về chứng khoán Việt Nam sẽ được chuyển tới quý bạn đọc ngay sau phiên giao dịch của thị trường chứng khoán tập trung vào buổi sáng các ngày thứ 2,4,6. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông phân tích, nhìn nhận, đánh giá về thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam. Còn chần chờ gì nữa, hãy đăng ký để nhận bản tin Newsletter "Chứng **khoán" tại địa chỉ http://newsletter.vdc.com.vn**

Nông nghiệp Việt Nam trước thách thức của hội nhập kinh tế

Lộ trình đã cam kết



Thứ trưởng Bộ Thương mại Lương Văn Tự cho biết, trong khuôn khổ mậu dịch tự do (AFTA), Việt Nam cam kết tới năm 2003, thuế suất thuế nhập khẩu với tất cả các mặt hàng không vượt quá 20%, đồng thời các hạn chế định lượng phải bị loạt bỏ. Tới năm 2006, thuế suất không được vượt quá 5%. Tuy nhiên, 51 nông sản thuộc Danh mục nông sản chưa chế biến nhạy cảm (SEL) như gà giống, gạo, cam, quýt, chanh, bưởi, đường... có thời hạn cắt giảm thuế quan và hàng rào phi thuế quan chậm hơn, trong đó đáng chú ý nhất là đường mía (năm 2006), quả có múi, thịt và các bộ phận nội tạng của gia cầm (năm 2005). Tới năm 2013, thuế suất đối với toàn bộ các nông sản chưa chế biến thuộc danh mục SEL sẽ không vượt quá 5%, đồng thời mọi hàng rào phi thuế quan phải bãi bỏ. Việt Nam có thể cấm hoặc hạn chế nhập khẩu các sản phẩm có nguồn gốc từ nông sản thuộc Danh mục loại trừ hoàn toàn (GEL) bao gồm các loại cồn nồng độ dưới 80%, rượu mạnh, thuốc lá, xì gà và các chất thay thế có liên quan.

Như vậy, về tổng thể, từ năm 2006, nông sản đã qua chế biến của các thành viên có thể tiếp cận thị trường Việt Nam một cách dễ dàng, nhưng phải tới năm 2010 trở đi nông sản chưa chế biến mới có thể tiếp cận thị trường Việt Nam mà không bị cản trở bởi các hàng rào phi thuế và thuế suất cao.

Trong khi đó, các cam kết liên quan đến nông nghiệp của Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ tuy có thời hạn thực hiện dài hơn nhưng lại bao trùm hầu hết các nhóm hàng nông sản. Thứ trưởng Lương Văn Tự nhận xét là mức tự do hoá trong cam kết này lại cao so với Chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT) và AFTA.

Cụ thể, với việc Hiệp định được phê chuẩn thì Việt Nam có thể duy trì biện pháp hạn chế định lượng nhập khẩu đối với nhiều nông sản nhập khẩu từ Hoa Kỳ tới khoảng năm 2006 như thịt trâu, bò, thịt gia cầm, kem, sữa, quả có múi (họ chanh), ngô, nhiều loại dầu thực vật, rau quả chế biến, cà phê chế biến, một số loại rượu và đồ uống có men, chế phẩm dùng làm thức ăn cho động vật nuôi. Riêng với đường tinh luyện có thể bị áp dụng biện pháp hạn chế định lượng tới năm 2011, tương đương với mức cam kết trong CEFT/AFTA. Đồng thời, trong khoảng thời gian từ năm 2004 đến 2006, các doanh nghiệp của Hoa Kỳ chưa được phép kinh doanh nhập khẩu và phân phối động vật sống, lúa gạo, thuốc lá các loại. Việt Nam cũng chưa cam kết về thời hạn cho phép các công ty của Hoa Kỳ kinh doanh, phân phối bột mì, đường, rượu, bia. Thuế suất thuế nhập khẩu đối với phần lớn nông sản trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ thấp hơn so với thuế suất hiện tại và thông thường ở mức 20 - 40%, thuế suất đối với bia làm từ lúa mạch là 80%.

Với việc Việt Nam cũng đã chấp thuận theo yêu cầu tự do hóa thương mại của IMF và WB theo hướng bỏ các hạn chế định lượng với AFTA trên cơ sở Quy chế Tối huệ quốc (MFN) vào năm 2003 đối với các nhóm hàng dầu thực vật, giấy các loại, bỏ đầu mối xuất khẩu gạo từ năm 2001. Đổi lại, Việt Nam có thể nâng thuế suất nhập khẩu để có thể không làm giảm mức bảo hộ sản xuất trong nước. Như vậy trừ các nông sản thuộc GEL và SEL (đặc

biệt là rượu và đường), từ năm 2003, Việt Nam không còn khả năng áp dụng các biện pháp hạn chế định lượng để bảo hộ cho các ngành sản xuất nông sản nội địa.

Một số khó khăn của nông nghiệp trên đường hội nhập

Một điều dễ nhận thấy là những cam kết quốc tế của Việt Nam liên quan tới thương mại sẽ không chỉ tác động trực tiếp và mạnh mẽ tới một số ngành sản xuất nông nghiệp mà cả tới những người nông dân xưa nay chỉ sống nhờ vào việc cung cấp đầu vào cho các ngành sản xuất này. Người nông dân sẽ rất thụ động nếu như các nhà máy tiêu thụ sản phẩm của họ gặp phải khó khăn lớn, thậm chí đi đến phá sản do không có kế hoạch điều chỉnh cơ cấu sản xuất và đầu tư thích hợp, xác định rõ mức độ cạnh tranh với nông sản nhập khẩu và cơ cấu thị trường trong từng thời kỳ...

Nhiều vùng nông thôn sẽ trở nên khó khăn hơn nếu không có sự chuyển đổi thích hợp. Chẳng hạn, chỉ sau vài năm nữa là dầu thực vật tinh chế dạng lỏng sẽ được tự do nhập khẩu vào Việt Nam với thuế suất khá thấp. Trong khi đó, việc sản xuất các mặt hàng này lại phụ thuộc chủ yếu vào nguyên liệu nhập khẩu, giá thành sản phẩm sản xuất trong nước lại cao hơn hàng nhập khẩu gần 30%. Liệu khi không còn được bảo hộ, các doanh nghiệp sản xuất dầu thực vật trong nước có thể giữ được thị phần nội địa 90% như hiện nay không ?

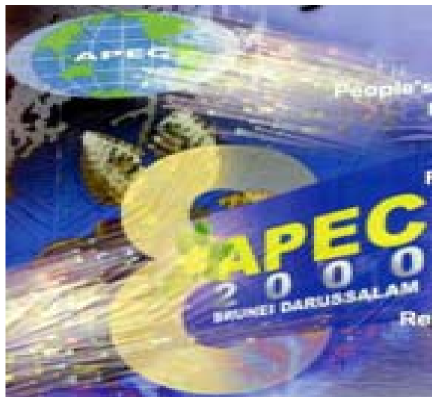
Giá đường sản xuất trong nước cao hơn giá đường của một số nước khác từ 1,5 đến 2 lần. Vậy cùng với hội nhập, nông dân trồng mía, các lò đường thủ công và các nhà máy đường sẽ phải đối mặt với đường nhập khẩu chất lượng cao và giá thấp. Một ví dụ khác là ngành giấy, một ngành được bảo hộ bằng nhiều biện pháp như giấy phép nhập khẩu, giá nhập khẩu tối thiểu, thuế quan cao, sau vài năm nữa cũng phải đối mặt trực tiếp với giấy nhập khẩu chất lượng cao, giá rẻ. Không chỉ có các nhà máy giấy mà ngay cả những vùng rừng nguyên liệu cũng phải chịu ảnh hưởng lớn của tự do hóa thương mại.

Tổng Thư ký Phòng Thương mại Việt Nam Vũ Tiến Lộc bày tỏ lo ngại rằng đầu ra của nông sản Việt Nam rất bấp bênh do chất lượng lẫn số lượng thiếu ổn định; đồng thời Việt Nam vẫn chưa xây dựng thành công một thương hiệu nào cho hàng nông sản của mình trên thương trường quốc tế.

Những thông tin cập nhật về chứng khoán Việt Nam sẽ được chuyển tới quý bạn đọc ngay sau phiên giao dịch của thị trường chứng khoán tập trung vào buổi sáng các ngày thứ 2,4,6. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông phân tích, nhìn nhận, đánh giá về thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam. Còn chần chờ gì nữa, hãy đăng ký để nhận bản tin Newsletter "Chứng **khoán" tại địa chỉ http://newsletter.vdc.com.vn**

KINH TẾ THẾ GIỚI

Bóng đen suy thoái kinh tế bao trùm lên khu vực Châu A' - Thái Bình dương



Cuộc họp thượng đỉnh của diễn đàn hợp tác kinh tế khu vực châu A' - Thái Bình dương đã diễn ra trong thời điểm có sự suy thoái kinh tế một cách bất thường. Chủ nghĩa khủng bố có thể là chủ đề chính của cuộc họp, nhưng thực ra, viễn cảnh về sự suy yếu của nền kinh tế khu vực này luôn thường trực trong tâm trí của các đại biểu.

Cuộc họp thượng đỉnh của diễn đàn hợp tác kinh tế khu vực châu A' - Thái Bình dương đã diễn ra trong thời điểm có sự suy thoái kinh tế một cách bất thường. Chủ nghĩa khủng bố có thể là chủ đề chính của cuộc họp, nhưng thực ra, viễn cảnh về sự suy yếu của nền kinh tế khu vực này luôn thường trực trong tâm trí của các đại biểu.

Hãy tiến hành kinh doanh như bình thường. Đó là thông điệp mà Tổng thống Mỹ George Bush muốn truyền bá - đặc biệt là tới những công ty Mỹ tại quê nhà, nhưng cũng là tới những nhà lãnh đạo trong cuộc họp tại Thượng Hải. Tất nhiên, trong thực tế, rất khó có thể lờ đi những lời cảnh báo với số lượng ngày càng tăng tại Mỹ của các hành động khủng bố sinh học sau khi ngày càng có nhiều người mắc bệnh than hay cảnh báo về hậu quả của cuộc chiến tranh của Mỹ chống lại chủ nghĩa khủng bố. Nhưng thậm chí là ngay cả khi không xuất hiện bóng ma của sự kiện ngày 11/9, cuộc họp thượng đỉnh tại Thượng Hải cũng sẽ tập trung hơn về các vấn đề kinh doanh hơn là về tình hình thời sự trên thế giới.

Thực tế là nền kinh tế toàn cầu sẽ phải đối mặt với một tương lai đen tối hơn kéo dài trong nhiêù tháng tới; và trong số 21 quốc gia thành viên Diễn đàn Hợp tác kinh tế khu vực Châu A' - Thái bình dương (APEC), có nhiều nước đã bị ảnh hưởng nặng nề của tình trạng suy thoái kinh tế toàn cầu. Tốc độ của sự suy thoái được minh hoạ bởi các dự đoán được điều chỉnh giảm do Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD) công bố ngày 18/10. Những con số này cho thấy có sự suy giảm đáng kể của tốc độ tăng trưởng kinh tế được dự đoán tại các nền kinh tế công nghiệp lớn nhất thế giới. Nhìn chung mức tăng trưởng kinh tế năm tới ước tính chỉ bằng một nửa so với dự đoán đưa ra trong tháng 5/2001.

Hoạt động kinh tế của Mỹ có lẽ là nguyên nhân chủ yếu gây ra các mối lo ngại, do nếu nền kinh tế Mỹ không khôi phục, sẽ có rất ít các nước trong khối APEC có thể hy vọng đạt được sự tăng trưởng kinh tế. Nhưng thậm chí một số các nền kinh tế nhỏ trong khu vực giờ đây đã phải chịu đựng một sự đảo ngược đau đớn đối với tình hình kinh tế nước nhà với tốc độ lớn hơn nhiều so với những gì đang xẩy ra tại Mỹ. Và trong khi nước Mỹ đang phải đứng trước nguy cơ phải đương đầu với một đợt suy thoái sau một thập kỷ tăng trưởng liên tiếp - một hiện tượng chưa từng có trong lịch sử nước Mỹ - một vài nước trong số những “con hổ” Châu A' trước đây hiện đang gặp phải khó khăn chỉ ba năm sau lần suy thoái trầm trọng nhất gần đây của họ.

Tuy vậy, nước Mỹ vẫn có vai trò chủ chốt. Các nhà kinh tế vẫn luôn bất đồng về mức độ suy thoái của nền kinh tế số 1 thế giới này. Cho đến tháng 9, một số lượng đáng kể các nhà kinh tế vẫn nghĩ rằng, nền kinh tế Mỹ dường như có thể thoái khỏi suy thoái, và

thậm chí đã phát hiện ra được các dấu hiệu cho thấy những gì tồi tệ nhất đã qua đi. Những người bi quan thì tin tưởng rằng, tốc độ và phạm vi của cuộc suy thoái, đặc biệt nghiêm trọng tại một số ngành trong nền kinh tế, đồng nghĩa với việc suy thoái kinh tế là không thể tránh khỏi. Thậm chí Alan Greenspan, vị chủ tịch đầy quyền năng của Cục Dự trữ liên bang - Ngân hàng Trung ương Mỹ - và là người đã nỗ lực nhiều nhất để ngăn chặn xẩy ra suy thoái kinh tế trong năm nay, đã liên tục bày tỏ lo lắng về sự giảm sút nhanh chóng của các khoản đầu tư kinh doanh. Theo như vị chủ tịch này, đó chính là những khoản đầu tư có tác động quyết định đến sự tăng trưởng trong tương lai. Nhưng ông Alan Greenspan dường như tỏ ra khá lạc quan trong các cuộc tranh luận, với các bằng chứng trình Quốc hội vào hôm 17/10, nói rằng ông ta thậm chí có thể tìm được những dấu hiệu cho thấy tình hình đã trở nên sáng sủa hơn tại thời điểm trước ngày 11/9.

Ông Greenspan từ chối cung cấp thêm thông tin trong cuộc họp mặt tại đồi Capitol, nhưng hầu như mọi người đều chắc chắn rằng nước Mỹ hiện đang, hoặc sẽ rơi vào suy thoái kinh tế. Cú sốc về kinh tế do cuộc tấn công khủng bố hôm 11/9 và sau đó, ít nhất là trong ngắn hạn, có tác động rất lớn. Và theo các con số công bố sau hôm 11/9, nhưng được tính dựa trên số liệu của những tuần trước đó, dường như tình trạng suy thoái, tại một số lĩnh vực, đã trầm trọng hơn. Các chỉ số đánh giá mức tin tưởng của người tiêu dùng cho thấy rằng những người tiêu dùng Mỹ lạc quan cuối cùng cũng đã mất niềm tin ngay cả trước khi xẩy ra cuộc tấn công khủng bố.

Giờ đây, khi mà các tin tức xấu dồn dập đưa tới, các cuộc tranh luận đã chuyển sang bàn về suy thoái kinh tế sẽ diễn ra trong bao lâu. Các con số về sản lượng công nghiệp được công bố vào ngày 16/10 cho thấy đây mức giảm liên tiếp của các ngành này trong 12 tháng liên tiếp, đợt suy giảm dài nhất kể từ năm 1945. Những người lạc quan đã thay đổi lập trường: giờ đây họ lập luận rằng đợt suy thoái diễn ra trong thời gian ngắn, và nền kinh tế sẽ nhanh chóng hồi phục. Những người bi quan không chấp nhận quản điểm này.

Một lý do khác để lo ngại về tiền đồ sắp tới là bản chất lan rộng của đợt suy thoái. Đợt suy thoái gần đây nhất của nước Mỹ xẩy ra khi có sự tăng trưởng tương đối mạnh của các nước Châu Âu và Nhật. Nhưng hiện giờ, Nhật Bản, nền kinh tế lớn thứ hai trên thế giới, đang ở trong tình trạng suy thoái, lần thứ 4 trong cùng một thập kỷ. Các chuyên gia kinh tế bày tỏ tin tưởng rằng suy thoái kinh tế của Nhật Bản sẽ còn kéo dài trong quí thứ 5 liên tiếp. Và bản chất của sự suy thoái kinh tế Mỹ, chủ yếu là, mặc dù không phải chỉ có vậy, được tập trung tại các ngành công nghệ cao, cũng có nghĩa là các tác động của suy thoái kinh tế Mỹ sẽ rất thảm khốc đối với nhiều nước Đông Nam A'. Rất nhiều nền kinh tế trong khu vực này phụ thuộc vào việc xuất khẩu các mặt hàng công nghệ cao sang Mỹ. Nhu cầu hàng công nghệ cao của Mỹ đã giảm mạnh. Chẳng hạn như mức xuất khẩu của Đài Loan đã giảm 43% trong khoảng thời gian kể từ đầu năm nay cho đến tháng 9.

Một số nhà lãnh đạo APEC hiện phải chứng kiến mức suy giảm kinh tế tại đất nước của họ với một qui mô mà ngay cả những người bi quan nhất cũng không thể nghĩ rằng nước Mỹ sẽ phải hứng chịu. Theo các đánh giá chính thức, mức tăng trưởng GDP hàng năm của Singapo đã giảm 10% trong quí 3 của năm nay, sau thời kỳ suy giảm tương tự như vậy trong nửa đầu năm. Và mặc dù Singapo có được mức tăng trưởng khá trong hai năm trước, nền kinh tế nước này đã tăng trưởng một cách thảm hại trong năm 1998 sau khi

xẩy ra cuộc khủng hoảng tài chính Châu A'.

Bức tranh tương tự cũng xẩy ra với các nước khác. Theo như các dự báo mới nhất của tờ báo Nhà kinh tế (The Economist), Malaysia sẽ không đạt được tăng trưởng trong năm 2001; nước này cũng có hai năm tăng trưởng khá, nhưng mức tăng trưởng đã giảm 7,4% trong năm 1998. Đài Loan, lãnh thổ hầu như không bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính Châu A' từ trước đó, giờ đây chắc chắn sẽ giảm mức tăng trưởng xuống 2,1%. Thậm chí nước chủ nhà tổ chức APEC trong năm nay, Trung Quốc, cũng đã thừa nhận mức tăng trưởng kinh tế của nước này đã giảm xuống, từ mức 8% của năm ngoái cho đến mức 7% của năm nay, tính đến hết quí 3 năm nay.

Bên kia Biển Thái Bình dương, Mexico, quốc gia láng giềng phía nam của Mỹ, cũng đang phải gánh chịu hậu quả của suy thoái kinh tế. Mức tăng trưởng của Mexico hiện nay là 0%, so với mức tăng trưởng 7,9% trong quí 4 năm 2000. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên, do 90% các mặt hàng xuất khẩu của nước này là tới Mỹ và Canada.

Thậm chí nếu cơn suy thoái kinh tế của Mỹ chỉ diễn ra trong một khoảng thời gian ngắn, đây cũng có thể là đợt suy thoái toàn cầu tệ hại nhất của nước này kể từ những năm 30. Đối với các quốc gia trong tổ chức APEC, có thể rút ra một số bài học trong dài hạn: các quốc gia cần phải thực hiện đa dạng hoá cơ cấu kinh tế để giảm bớt sự phụ thuộc vào một ngành công nghiệp. Tuy vậy, trong ngắn hạn, hy vọng lớn nhất của rất nhiều nền kinh tế là bạn hàng thương mại lớn nhất của họ hồi phục. Không ai có hy vọng Nhật Bản sẽ hồi phục nhanh chóng, và ít nhất là trong tương lai gần, nền kinh tế của Trung Quốc không đủ mạnh để đóng vai trò là động cơ cho tăng trưởng kinh tế trong khu vực. Nước Mỹ hiện vẫn là nền kinh tế duy nhất có đủ khả năng để thực hiện vai trò này.

Bầu trời thế giới đang trở nên u ám



Các hãng hàng không đã gặp khó khăn trước khi xảy ra cuộc tấn công khủng bố tại 2 thành phố New York và Washington. Các đợt tấn công khủng bố này thực sự là một đòn chí mạng đánh vào ngành hàng không. Nhưng hiện giờ hiện trạng bi đát của ngành này đã trở nên tồi tệ hơn nhiều so với những dự đoán trước đây, ngay sau khi xảy ra các hành động tấn công khủng bố và các biện pháp trợ giúp của các chính phủ có thể gây ra các tác hại cũng như các lợi ích cho nền kinh tế.

Tuy mọi người đều biết rằng những tháng sắp tới sẽ là rất khó khăn cho các hãng hàng không trên thế giới, nội dung bức thư mà James Goodwin Chủ tịch điều hành của hàng hàng không United Airlines gửi cho các nhân viên của hãng này - hãng chuyên trở lớn thứ hai của nước Mỹ - vẫn khiến người ta lo ngại. Do các nhà phân tích tại phố Wall dự đoán rằng hãng này có thể thiệt hại 1 tỷ USD trong năm nay, trong bức thư, ông Goodwin cảnh báo: "Rõ ràng là, thảm kịch này cần phải chấm dứt, một cách nhanh chóng hoặc chúng ta sẽ phải phá sản trong năm tới".

Rất nhiều chủ hãng hàng không khác cũng có thể đưa ra những tuyên bố tương tự. Richart Anderson, chủ của hãng Northwest, đã thông báo cho các nhân viên rằng lượng hành khách mà hãng này có được đã không bù đắp nổi các chi phí vận hành. Hãng British Airway đã thiệt hại 125 triệu Franc hàng tháng (180 triệu USD) kể từ khi xảy ra cuộc tấn công khủng bố bằng máy bay ngày 11/9 vào hai thành phố Washington và New York. Do các hãng hàng không trì hoãn đặt mua những máy bay mới, các nhà sản xuất máy bay đang chuẩn bị đón nhận một thời kỳ khó khăn. Hôm 18/10, hãng Boeing tuyên bố hãng này sẽ giảm bớt số lượng máy bay sẽ được sản xuất vào năm tới và sa thải khoảng 30.000 nhân viên. Hãng Roll-Royce của Anh, hãng sản xuất máy bay lớn thứ hai của thế giới, hôm 19/10 cũng tuyên bố kế hoạch cắt giảm 5.000 nhân công do hãng này dự tính số lượng máy bay bán ra sẽ giảm tới 30%.

Người ta thực sự lo ngại rằng các hãng hàng không nhỏ sẽ nhanh chóng cạn kiệt về tài chính. Kể từ khi xảy ra hành động khủng bố tàn bạo tại Mỹ, số lượng khách đi du lịch bằng máy bay đã giảm nhanh chóng, đặc biệt đối với những chuyến bay đến và đi từ nước Mỹ, cũng như các tuyến nội bộ của Mỹ - một thị trường hàng không lớn nhất thế giới. Mức chi phí đã tăng lên do các biện pháp an ninh được tăng cường. Nỗi khiếp sợ đi du lịch vẫn tiếp tục khiến cho nhiều khách hàng ngần ngại đi máy bay. Nỗi sợ hãi về khủng bố sinh học, sau khi xẩy ra việc các bào tử bệnh thanh được reo rắc một cách có chủ ý tại Mỹ càng làm tình hình khó khăn của các hãng hàng không trở nên trầm trọng.

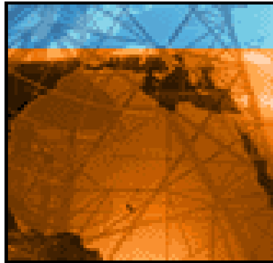
Theo dự đoán của Hiệp hội Hàng không quốc tế (IATA), ngành hàng không toàn cầu sẽ phải hứng chịu các khoản thiệt hại từ 10 tỷ USD đến 12 tỷ USD trong năm nay. Mức thiệt hại này bao gồm khoảng thiệt hại 7 tỷ USD trên phạm vi toàn cầu tại các tuyến đường bay quốc tế và khoảng 3-5 tỷ USD trong các tuyến bay nội địa của Mỹ. Theo Tổng giám đốc của Hiệp hội hãng hàng không quốc tế, Pirre Jeaniot, mức cắt giảm hiện tại đối với các chuyến bay và số lượng nhân công có thể vẫn chưa chấm dứt. Pirre cho rằng sẽ có nhiều hơn các vụ tái cơ cấu, các hoạt động củng cố lại và khả năng phá sản của các hãng hàng không đang tăng lên. Số nhân công mất việc tại các hãng hàng không có thể lên tới 200.000.



Những gì sẽ xảy ra cho các hãng hàng không sẽ phụ thuộc nhiều vào mức độ trợ giúp trong thời gian tới của các chính phủ. Không lâu sau vụ tấn công khủng bố, Mỹ đã đồng ý hỗ trợ 15 tỷ USD cho ngành hàng không của nước này. Một phần trong số tiền này sẽ dùng để bù đắp cho các khoản thiệt hại do các hãng hàng không phải huỷ bỏ các chuyến bay nhưng phần lớn số tiền này được đưa ra dưới dạng các khoản bảo đảm bảo tiền vay. Trong ngành hàng không Mỹ, người ta cũng bắt đầu lo ngại rằng, việc tài trợ cho các khoản chi phí của các hãng hàng không theo cách này có thể làm cản trở quá trình cơ cấu lại trong ngành, thông qua việc mở đường sống cho một số hãng hàng không đã chuẩn bị phá sản.

Tại châu Âu cũng tồn tại các mối lo ngại tương tự như vậy, do các hãng hàng không vừa mới giảm giá vé lo ngại rằng chính phủ sẽ giúp duy trì tình trạng "cùng tồn tại" giữa các

hãng trong ngành hàng không. Chính phủ Thuỵ Sĩ đã sẵn sàng chi ra 450 triệu Franc Thuỵ Sĩ để tránh việc hãng hàng không nước này ngừng hoạt động. Thuỵ Sĩ không phải là một thành viên của Liên minh châu Âu, theo đó các nhà quản lý hạn chế các khoản viện trợ của chính phủ dành cho các hãng hàng không. Ngày 17/10, Ủy ban châu Âu (EC) đã đồng ý thông qua khoản cho vay trị giá 125 triệu Euro (113 triệu USD) của chính phủ Bỉ dành cho Sabera, hãng hàng không quốc gia nước này, nhưng EC lại không chấp thuận một khoản cho vay tương tự của Ireland cho hãng hàng không Air Lingus. Thủ tướng Ireland, Bertre Ahern nói rằng chính phủ của ông vẫn sẽ vận động để được phép trợ giúp hãng hãng không của nước này, nhưng ông hy vọng rằng các nhân viên và nhà quản lý trước hết nên định ra kế hoạch tái cơ cấu.



Vấn đề mà các nhà cầm quyền và các chính phủ ở khắp nơi trên thế giới phải đương đầu là cố gắng xác định rõ các nguyên nhân cụ thể gây ra tình trạng khó khăn cho các hãng hàng không. Trước khi có cuộc tấn công khủng bố vào Mỹ, suy thoái kinh tế đã gây thiệt hại cho ngành hàng không - là một ngành nổi tiếng về bản chất kinh doanh bấp bênh. Số lượng thương gia, nhóm khách hàng mang lại lợi nhuận chủ yếu của các hãng hàng không lớn, đã giảm xuống nhanh chóng. Có thể nói, các khoản thiệt hại lớn của ngành hàng không đã được tiên đoán từ trước ngày 11/9.

Sau ngày 11/9. mọi việc trở nên tồi tệ hơn trước nhiều, đặc biệt là đối với các hãng hàng không nhỏ. Các hãng như Swissair, Sabera và Air Lingus đã gặp phải những khó khăn trầm trọng - do sự gia tăng cạnh tranh từ các hãng có giá vé thấp hơn như Ryannar của Ireland và Easy Jet của Anh. Thậm chí ngay tại Mỹ, nơi mà các hãng hàng không đã được nới lỏng quản lý từ rất lâu, doanh thu của các hãng hàng không lớn đã bị suy giảm do bị cạnh tranh bởi các hãng có mức giá thấp hơn, đặc biệt là đối với trường hợp của hãng hàng không Southwest Airlines. Nhìn chung một số hãng hàng không có mức giá thấp sẽ dễ dàng vượt qua suy thoái hơn so với các hãng lớn. Lượng khách du lịch cũng đã chững lại tại một số thị trường và một số hãng với mục đích tiết kiệm chi phí đã chuyển sang các hãng hàng không có mức giá thấp cho các chuyến đi công tác. Hãng Southwest hôm 18/10 cũng cho biết họ vẫn có lãi trong quý II, ngay cả khi không nhận được khoản tiền trợ giúp của chính phủ Mỹ. Không giống với các đối thủ cạnh tranh, Southwest vẫn duy trì các chuyến bay như cũ, mặc dù đã hoãn lại việc đưa một số máy bay mới vào sử dụng.

Có nên tiến hành trợ giúp các hãng hàng không ?

Trong khi Uỷ ban châu Âu vẫn kiên quyết lập trường không ủng hộ các biện pháp tài chính hỗ trợ các hãng hàng không song họ đã nới lỏng các qui tắc của mình theo một cách khác. Thông thường, nếu các hãng hàng không không thể sử dụng địa điểm cất cánh và hạ cánh của họ, họ sẽ không còn được quyền sử dụng chúng. Tuy vậy, giờ đây quy định về quyền giữ chỗ của các hãng hàng không đã không được áp dụng tại thời điểm hiện tại. Điều này có nghĩa là các hãng hàng không sẽ không bị phạt do việc ngừng cung cấp dịch vụ. Một số hãng nhỏ cho rằng điều này là thiếu công bằng. Một trong những cách mà các hãng lớn dùng để giữ khách với các hãng nhỏ là tìm cách độc chiếm những vị trí hấp dẫn nhất tại các sân bay nhộn nhịp nhất.

Ủy ban châu Âu cũng muốn các nước thành viên đồng ý với đề nghị cho phép Ủy ban có quyền đàm phán các hiệp định hàng không mới với Mỹ, nhưng phần lớn các quốc gia đã từ chối điều này. Hiện nay, các tuyến đường xuyên Đại Tây Dương bị ràng buộc bởi hàng loạt các hiệp định song phương phức tạp, không khuyến khích sự cạnh tranh. Chẳng hạn như, một hãng hàng không Đức, sẽ không được phép thực hiện các chuyến bay từ Bỉ tới Mỹ. Kết hợp với những quy định chặt chẽ về sở hữu quốc gia của các hãng hàng không, các hiệp định này ngăn ngừa việc sáp nhập các hãng hàng không quốc gia thành khoảng những hãng hàng không lớn - điều mà nhiều nhà phân tích cho rằng châu Âu cần tiến hành. Nước Mỹ cũng có những quy định của riêng họ: nguyên tắc phi điều tiết chỉ được áp dụng cho thị trường nội địa và tỷ lệ cổ phần mà các hãng hàng không nước ngoài có thể nắm giữ tại các hãng hàng không của Mỹ bị giới hạn. Pháp và Mỹ cũng tiến thêm một bước trong việc tạo ra một hệ thống tự do hơn ngày 19/10 với hiệp ước "mở cửa bầu trời" - cho phép sự hợp tác lớn hơn giữa hãng Air France và Hãng Delta của Mỹ. Động thái này sẽ gia tăng áp lực lên các quốc gia châu Âu khác trong việc thương thảo các hiệp ước tương tự với Mỹ.

Trong khi cuộc khủng hoảng hiện thời đối với việc đi du lịch bằng máy bay có thể buộc quá trình tái cơ cấu của ngành hàng không - một việc cần làm ngay - phải được tiến hành thì sự can thiệp mạnh của chính phủ thông qua những quy định và giải pháp tài chính với mục đích kiểm soát, có thể làm mất đi những lợi ích cho khách hàng mà công cuộc cải tổ ngành hàng không có thể đem lại. Trong ngắn hạn thì sự xáo trộn với mức độ lớn như vậy tại bất kỳ ngành nào cũng sẽ gây những đau đớn. Nhưng nếu để duy trì khả năng hoạt động của các hãng hàng không và giúp cho các chuyến bay có thể cất cánh, các chính phủ lại đưa ra các biện pháp trợ giúp sai lầm thì theo đánh giá, một cơ hội hiếm có để củng cố ngành hàng không theo hướng nâng cao tính cạnh tranh và nâng cao tính hiệu quả có thể sẽ bị bỏ lỡ.

Bạn muốn được cung cấp hàng ngày những thông tin chọn lọc hữu ích liên quan đến các chính sách của Nhà nước đối với doanh nghiệp, những biến động trong hoạt động kinh tế cũng như các cơ hội kinh doanh: chào mua, chào bán, giới thiệu sản phẩm mới của các doanh nghiệp trong và ngoài nước ? Ngay hôm nay, hãy tham gia vào dịch vụ VDC Newsletter với bản tin Thông tin kinh tế phục vụ doanh nghiệp tại địa chỉ: http://newsletter.vdc.com.vn

Điều kiện đối với hàng hoá được miễn 50% thuế suất thuế nhập khẩu

Ngày 24/9/2001, Bộ Tài chính, Bộ Thương mại, Tổng cục Hải quan đã có Thông tư liên tịch số 75/2001/TTLT-BTC-BTM-TCHQ hướng dẫn việc giảm thuế nhập khẩu hàng hoá có xuất xứ từ Lào quy định tại thoả thuận giữa Chính phủ Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Chính phủ Cộng hoà dân chủ nhân dân Lào về việc tạo điều kiện thuận lợi cho người, phương tiện và hàng hoá qua lại tại biên giới giữa hai nước. Trong đó có đề cập đến một số nội dung chính sau :

1/ Hàng hoá sản xuất tại nước Cộng hoà dân chủ nhân dân Lào nhập khẩu vào Việt Nam được áp dụng thuế suất thuế nhập khẩu bằng 50% mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi quy định tại Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi, nếu thoả mãn các điều kiện sau:

a. Là mặt hàng có trong danh mục các mặt hàng được giảm 50% thuế nhập khẩu ban hành kèm theo Thông tư này. Số lượng cụ thể từng chủng loại hàng nhập khẩu từ Lào được giảm 50% thuế nhập khẩu theo thông báo hàng năm của Bộ Thương mại trên cơ sở số lượng đã được thống nhất với Bộ Thương mại Lào.

Trường hợp hàng hoá có đủ điều kiện để được áp dụng 50% thuế nhập khẩu, đồng thời có đủ điều kiện được hưởng theo mức thuế suất ưu đãi CEPT thì được áp dụng theo mức thuế suất thấp hơn trong hai mức thuế suất này.

b. Có giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) do Bộ Thương mại hoặc Phòng Thương mại hoặc Sở Thương mại các tỉnh, thành phố Vientiane và đặc khu Sayomboun của Lào cấp.

c. Có giấy xác nhận là hàng hoá thuộc chương trình hưởng ưu đãi thuế theo thoả thuận giữa hai Chính phủ do Bộ Thương mại hoặc Phòng Thương mại hoặc Sở Thương mại các tỉnh, thành phố Vientiane và đặc khu Sayomboun của Lào cấp.

d. Hàng được nhập khẩu vào Việt Nam qua các cửa khẩu được mở chính thức trên biên giới Việt Nam - Lào.

2/ Những quy định về kiểm tra giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá (C/O):

Doanh nghiệp nhập khẩu hàng hoá của Lào thuộc danh mục các mặt hàng được giảm 50% thuế nhập khẩu ban hành kèm theo Thông tư này phải nộp cho cơ quan Hải quan bản chính C/O kèm theo bộ chứng từ nhập khẩu theo quy định khi làm thủ tục nhập khẩu.
Trường hợp doanh nghiệp chưa có C/O để nộp khi làm thủ tục nhập khẩu, khi tính thuế, cơ quan Hải quan áp dụng theo mức thuế suất thông thường hoặc theo mức thuế suất ưu đãi CEPT (nếu có đủ điều kiện) và chấp nhận cho nợ C/O, thời hạn tối đa 30 ngày tính từ ngày nộp tờ khai Hải quan. Sau khi nộp C/O doanh nghiệp sẽ được xem xét hoàn lại số thuế đã nộp thừa.

Doanh nghiệp nhập khẩu chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp, hợp lệ của C/O đã nộp. Nếu phát hiện có sự gian lận về C/O thì doanh nghiệp nhập khẩu sẽ bị xử lý theo quy định của pháp luật hiện hành.

Khi có sự nghi nghờ về tính trung thực và tính hợp pháp của C/O thì cơ quan hải quan có thể yêu cầu doanh nghiệp cung cấp các tài liệu để chứng minh. Thời gian quy định tối đa để doanh nghiệp bổ sung chứng từ không quá 30 ngày kể từ ngày nộp C/O. Trong khi chờ kết quả kiểm tra lại, tạm thời chưa giải quyết giảm 50% mức thuế suất. Đồng thời thực hiện các thủ tục giải phóng hàng nếu hàng này không phải là hàng cấm hoặc hạn chế nhập khẩu và không có sự nghi nghờ về khai man hàng hoá. Trường hợp chủ hàng có đủ tài liệu chứng minh đúng là hàng hoá hợp lệ thì được xem xét hoàn lại số thuế đã nộp thừa.

Hàng xuất khẩu được hoàn thuế GTGT cần những chứng từ gì ?

Trong quá trình thực hiện hoàn thuế giá trị gia tăng (GTGT) đối với hàng xuất khẩu đã phát sinh một số vướng mắc về hồ sơ làm căn cứ xác định hàng hóa thực tế xuất khẩu. Ngày 26/10/2001, Bộ Tài chính đã có văn bản số 10216 TC/TCT hướng dẫn cụ thể hồ sơ, chứng từ chứng minh là hàng thực tế xuất khẩu để được áp dụng thuế suất thuế GTGT 0%. Hồ sơ, chứng từ gồm: hợp đồng bán hàng hóa ký với nước ngoài tờ khai hải quan có xác nhận hàng thực xuất của cơ quan hải quan, hóa đơn GTGT lập cho hàng hóa xuất khẩu chứng từ thanh toán.

1. Hợp đồng bán hàng :

Cơ sở kinh doanh nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế nếu có hàng hóa xuất khẩu cho thương nhân nước ngoài (kể cả hoạt động mua bán hàng hóa qua biên giới trên bộ giữa Việt Nam với Trung Quốc, Lào và Campuchia) phải có hợp đồng XK ký với thương nhân nước ngoài bằng văn bản phù hợp với quy định tại điều 49, 50 và điều 81 của Luật Thương mại. Việc mua bán hàng hóa với thương nhân nước ngoài dưới các hình thức điện báo, telex, fax, thư điện tử và các hình thức thư tín điện tử khác có các nội dung cơ bản của hợp đồng mua bán hàng hóa quy định tại điều 50 Luật Thương mại cũng được coi là hợp đồng.

Các trường hợp có bán hàng hóa với thương nhân nước ngoài nếu không có hợp đồng mua bán hàng hóa theo quy định trên không được áp dụng thuế suất thuế GTGT 0%. Các trường hợp XK hàng hóa theo quy định riêng của Chính phủ sẽ có hướng dẫn riêng.

Đối với các trường hợp đã XK hàng hóa qua biên giới đường bộ, từ 1/1/2001 đến 1/10/2001, nếu các cơ sở kinh doanh không lập hợp đồng mua bán bằng văn bản, nhưng có đủ các thủ tục khác dưới đây thì được áp dụng thuế suất thuế GTGT 0%.

2. Xác nhận thực xuất của cơ quan hải quan:

Hàng hóa đã thực XK là hàng hóa XK đã hoàn thành thủ tục hải quan, có xác nhận của cơ quan hải quan trên tờ khai hải quan như sau:

- Nếu XK hàng hóa bằng đường bộ mà nơi làm thủ tục hải quan khác với cửa khẩu xuất thì phải có tờ khai hải quan được cơ quan hải quan ký, đóng dấu vào phần "xác nhận đã làm thủ tục hải quan" và xác nhận hàng hóa thực xuất khẩu vào phần "chứng nhận thực xuất/nhập"

- Nếu hàng hóa XK bằng đường bộ, đường hàng không mà làm thủ tục hải quan và xuất khẩu tại một cửa khẩu thì tờ khai hải quan phải có ký nhận và đóng dấu của hải quan cửa khẩu vào phần "xác nhận đã làm thủ tục hải quan"

- Nếu hàng hóa XK qua cảng biển thì tờ khai hải quan có ký nhận và đóng dấu của cơ quan hải quan làm thủ tục xuất khẩu (ký tên, đóng dấu) tại phần "xác nhận đã làm thủ tục hải quan". Trường hợp hàng hóa đã làm thủ tục hải quan nhưng không XK được phải đưa trở lại nội địa toàn bộ thì cơ quan hải quan phải thu hồi tờ khai hải quan đã làm thủ tục hải quan, cơ sở kinh doanh không được sử dụng làm chứng từ để áp dụng thuế suất thuế GTGT 0% khi kê khai, hoàn thuế GTGT đối với hàng hóa XK. Trường hợp hàng hóa đã làm thủ tục hải quan nhưng chỉ XK một phần, còn lại phải đưa trở lại nội địa thì căn cứ để xác định hàng thực xuất khẩu là tờ khai hải quan đã có xác nhận của cơ quan hải quan đã làm thủ tục xuất khẩu và điều chỉnh về số lượng hàng hóa thực tế XK.

3. Hóa đơn GTGT lập cho hàng XK:

Theo hướng dẫn tại điểm 5.4 mục IV, phần B Thông tư số 122/2000/TT-BTC thì hóa đơn GTGT được lập cho hàng hóa sau khi đã làm xong thủ tục cho hàng XK: đã hoàn tất thủ tục hải quan, hàng hóa được giao theo quy định của hợp đồng ký với thương nhân nước ngoài.

4. Chứng từ thanh toán :

Chứng từ thanh toán phải phù hợp với quy định trong hợp đồng mua bán và quy định của ngân hàng Nhà nước về đồng tiền, phương thức thanh toán. Trường hợp thanh toán theo phương thức chậm trả nhưng chưa đến thời hạn thanh toán doanh nghiệp phải cam kết đến khi thanh toán theo thời hạn quy định trong hợp đồng phải có và lưu giữ đầy đủ chứng từ theo quy định.

Các chứng từ trên không phải nộp cho cơ quan thuế mà lưu giữ tại doanh nghiệp. Khi kê khai, nộp thuế hoặc hoàn thuế, doanh nghiệp có trách nhiệm kê khai đúng và đầy đủ các thủ tục hồ sơ liên quan đến hàng hóa XK theo quy định và chịu trách nhiệm trước pháp luật về số liệu kê khai. Khi cơ quan thuế kiểm tra phải xuất trình đầy đủ các hồ sơ chứng từ liên quan tới số thuế kê khai, số thuế xin hoàn.

Các trường hợp XK hàng hóa không đủ các chứng từ hồ sơ nêu trên đây không được áp dụng thuế suất thuế GTGT 0%. Hàng hóa XK trong trường hợp này không phải tính thuế GTGT đầu ra nhưng không được khấu trừ hoặc hoàn thuế GTGT đầu vào liên quan đến hàng hóa XK, cơ sở XK phải tính vào chi phí.

Nghị định quy định chi tiết Pháp lệnh Thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao

Ngày 23/10/2001, Chính phủ ban hành Nghị định số 78/2001/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành pháp lệnh Thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao.

Nghị định này gồm 4 chương 22 điều, trong đó Chương I qui định chi tiết về phạm vi áp dụng thuế thu nhập đối với đối tượng có thu nhập cao phải nộp thuế thu nhập gồm: công dân Việt Nam ở trong nước hoặc đi công tác, lao động ở nước có thu nhập; cá nhân là người không mang quốc tịch Việt Nam nhưng định cư không thời hạn tại Việt Nam có thu nhập; người nước ngoài làm việc tại Việt Nam kể cả người nước ngoài không sinh sống ở Việt Nam nhưng có thu nhập phát sinh tại Việt Nam.

Chương II của Nghị định này xác định căn cứ tính thuế và biểu thuế, trong đó điều 7 qui định: Công dân Việt Nam ở trong nước và cá nhân khác định cư tại Việt Nam áp dụng Biểu thuế lũy tiến từng phần qui định tại khoản 1 Điều 10 của pháp lệnh Thuế thu nhập, sau khi nộp thuế thu nhập theo biểu này nếu thu nhập còn lại trên 15 triệu đồng/tháng thì nộp bổ sung 30% số vượt trên 15 triệu đồng... Người nước ngoài cư trú tại Việt Nam từ 183 ngày trở lên và công dân Việt Nam lao động, công tác ở nước ngoài áp dụng Biểu thuế lũy tiến từng phần qui định tại khoản 2 Điều 10 pháp lệnh thuế thu nhập. Người nước ngoài ở Việt Nam từ 30 ngày đến 182 ngày áp dụng thuế suất 25% trên tổng thu nhập phát sinh tại Việt Nam.

Điều 9 của Chương II còn qui định thuế suất đối với thu nhập không thường xuyên áp dụng theo biểu thuế lũy tiến từng phần qui định tại khoản 1 Điều 12 của pháp lệnh thuế thu nhập, trừ các trường hợp qui định dưới đây: 1- Thuế suất 5% áp dụng đối với thu nhập về chuyển giao công nghệ trên 2.000.000 đồng/lần. 2- Thuế suất 10% áp dụng đối với thu nhập về trúng thưởng xổ số, trúng thưởng khuyến mại trên 12.500.000 đồng/lần. 3- Thuế suất 5% áp dụng đối với thu nhập về quà biếu, quà tặng bằng hiện vật từ nước ngoài chuyển về trên 2.000.000 đồng/lần.

Chương III qui định về kê khai, nộp thuế và quyết toán thuế. Chương IV qui định về những trường hợp được miễn thuế. Chương V nói về Điều khoản thi hành, trong đó Điều 21 qui định Nghị định này có hiệu lực thi hành từ ngày 1/7/2001 và thay thế các Nghị định số 05/CP ngày 20/1/1995, số 30/CP ngày 5/4/1997 và Nghị định số 170/1999/NĐ-CP ngày 6/12/1999 của Chính phủ.

Điểm đáng chú ý của Nghị định là các khoản thu nhập thuộc diện không chịu thuế thu nhập. Đó là các khoản phụ cấp: làm đêm, trách nhiệm, lưu động; độc hại, nguy hiểm áp dụng đối với ngành nghề hoặc công việc có điều kiện lao động độc hại, nguy hiểm; khu vực đảo xa hoặc vùng biên giới; thâm niên đối với lực lượng vũ trang, phụ cấp an ninh quốc phòng; đặc thù đối với một số ngành nghề theo quy định của pháp luật; ưu đãi đối với cán bộ hoạt động cách mạng trước năm 1945 và các khoản phụ cấp khác từ ngân sách nhà nước.

Ngoài ra, các khoản phụ cấp khác cũng không thuộc diện chịu thuế thu nhập như: công tác phí, ăn định lượng đối với một số ngành nghề đặc biệt; trợ cấp xã hội của đối tượng hưởng chinh sách xã hội và các khoản trợ cấp khác từ ngân sách nhà nước; tiền bồi thường bảo hiểm; trợ cấp thôi việc, trợ cấp mất việc; trợ cấp điều động về cơ sở sản xuất kinh doanh; tiền thưởng về cải tiến kỹ thuật, sáng chế phát minh; tiền nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế từ tiền lương, tiền công cho người lao động.

GƯƠNG MẶT DOANH NHÂN

Peter Lau: người luôn đi đầu trong thời gian khủng hoảng



Với Peter Lau và các đồng nghiệp của ông ở công ty Giordano, hệ thống bán lẻ đồ may mặc nổi tiếng nhất ở châu A', tình hình hiện nay quả là gay go. Các tờ báo hàng ngày đều tràn ngập những tin tức về khủng hoảng kinh tế : Hồng Kông, Singapore, Đài Loan và nhiều thị trường khác đang gặp phải hoàn cảnh tồi tệ nhất trong nhiều thập kỷ qua. Trong tuần đầu tiên sau ngày 11/9, doanh số của Giordano đã giảm 20%. Nhiều công ty châu A' thông báo sa thải nhân viên. Và bản thân Lau cũng thừa nhận rằng ông đang dự đoán tình hình sẽ tồi tệ hơn nhiều lần so với những cuộc khủng hoảng trong năm 1997.

Tuy vậy, Lau và 700 nhân viên của ông ở các cửa hàng tại Hồng Kông vẫn có thời gian dành cho cuộc liên hoan định kỳ tại một phòng khiêu vũ sôi động của khách sạn Kowloon. Trên sân khấu, các nhân viên hát hò, diễn kịch trong khi các đồng nghiệp của họ ngồi dưới tán thưởng hết sức nồng nhiệt. Không phải vì Lau đã không cảnh báo họ về thời kỳ khó khăn sắp tới, mà trước đó, ôngđã tuyên bố thẳng thừng không che giấu. Nhưng ông không nói về chuyện thua lỗ, hàng hoá ế ẩm, đóng cửa kinh doanh. Ngược lại, ông đảm bảo rằng sẽ không có chuyện sa thải, cắt lương, ông nói về cơ hội trong thời kỳ khủng hoảng, về việc tóm lấy thời cơ khi các đối thủ khác rút lui. Ông nói về tăng trưởng. Lau nói "Cơn khủng hoảng sắp tới là điều mà tôi đang chờ đợi"

I't có ông chủ nào chào đón sự suy thoái kinh tế với nhiều niềm thích thú như Lau. Vào những thời kỳ khó khăn - chẳng hạn như thời kỳ hứng chịu hậu quả của sự kiện ngày 11/9 ở châu A' - luôn đòi hỏi phải có đường lối kinh doanh khôn khéo và lòng quyết tâm sắt đá để duy trì sự phát triển của một công ty. Và thậm chí những điều đó cũng chưa hẳn là đủ. Vậy các giám đốc điều hành (CEO) của châu A' đã làm gì?. Trong những dòng dưới đây, chúng ta sẽ xem xét về cách mà một người trong số họ đã kiếm lời từ cuộc khủng hoảng đồng thời chấp nhận những chiến lược đổi mới để đem lại sức sống mới cho công ty.

Không ai có cách ứng xử bộc lộ như những người anh hùng đã vượt qua cơn khủng hoảng này của châu A'. Vậy điều gì đã khiến họ tin tưởng vào thành công của mình. Nhà quản lý đầy uy tín Michael Hamlin nói : Trong những thời kỳ tốt đẹp, bạn có thể thấy những nhà quản lý phô trương, chỉ bằng sự táo bạo và khả năng tư duy chính xác là có thể dẫn dắt công ty đạt được thành công lớn. Nhưng trong thời kỳ khó khăn, đIều này không đem lại hiệu qủa. Đây là lúc bạn cần những trí tuệ hơn người về khả năng lãnh đạo". Lau của Giordano đã cho thấy sự khác biệt giữa những người lãnh đạo thời chiến và thời bình, tựa như Winston Churchill. Lau nói "Tôi có thiên hướng giống một nhà lãnh đạo thời chiến hơn. Tôi thích những vấn đề phức tạp. Tôi thích khủng hoảng".

Giám đốc Lau, 49 tuổi, khiêm tốn, không phải là Churchill. Ông sinh tại Hồng Kông, học chuyên ngành kế toán tại Canada, công việc đầu tiên là làm kiểm toán viên cho chính quyền tỉnh Alberta, Lau tự cho mình là một người năng lực hạn chế. Tuy nhiên từ khi ông

tiếp qủan vị trí của Jimmy Lai, một nhà quản lý rất được ngưỡng mộ của Giordano, Lau đã biến 360 cửa hàng đang ế ẩm trên thị trường Trung Quốc thành một trong những hệ thống phân phối thời trang lớn nhất châu A' với hơn 1000 đại lý tại Trung Quốc, Đông Nam A', Hàn Quốc, Nhật Bản, Australia, Đức và Trung Đông. Lợi nhuận thu được năm 2000 là 53 triệu USD trên tổng số doanh thu là 440 triệu USD, tăng 16% so với năm 1999, vốn cũng là một năm phát triển tăng vọt với lợi nhuận tăng gấp 4 lần. Chuyên gia quản lý Hamlin nói :"Peter Lau không có tiếng tăm như Jimmy Lai, nhưng ông ta rõ ràng là người có tầm suy nghĩ chiến lược hơn nhiều. Và ông ta biết cách tính toán trước những nguy hiểm đang đến gần, ông ta thực sự là kẻ cạnh tranh nguy hiểm".

Các đối thủ của Giordano đã nếm trải điều này trong năm 1997. Công ty khi đó đã bắt đầu thành công nhờ bán những loại áo phông, đồ jean rẻ tiền và vui mắt. Khi cơn khủng hoảng kinh tế thực sự xuất hiện, phản ứng thường thấy của các công ty bán lẻ là hạ giá. Nhưng Giordano không cần làm như vậy. Lau tung ra thị trường các mặt hàng thời trang hơn, nhưng vẫn chấp nhận được, và thông dụng cho mọi người. A'o phông bắt đầu bán chạy hơn so với các loại áo sơ mi và quần dài tương tự như những thứ bày bán của công ty Gap (một công ty thời trang lớn của Mỹ). Trong chiến lược này, Lau tập trung chú ý vào toàn bộ thị trường tầng lớp trung lưu vốn đã từng quay lưng với sản phẩm của ông .

Mặc dù thu nhập giảm trong năm 1997 và nửa đầu năm 1998, nhưng đến cuối năm đó, lợi nhuận lại tăng vọt do những khách hàng trung lưu nhận thấy rằng họ có thể mua ở đây những bộ quần áo vừa đẹp vừa tiện lợi, thích hợp cho cả đi làm và đi chơi. Giordano cũng không mất đi những khách hàng có túi tiền eo hẹp. Lau đã phục vụ họ với một loạt các cửa hàng được gọi là Bluestar Exchange. Ông cũng chú ý đến thị trường cao cấp qua các cửa hàng Giordano Ladies, bán các loại quần áo sang trọng nhưng với mức giá chấp nhận được. Nhà mốt nổi tiếng châu A' tại Los Angeles Kavita Daswani cho rằng cũng như các loại quần áo thông dụng kiểu Mỹ, Giordano đang bán những thứ mà người châu A' thường thấy trong các tạp chí thời trang quốc tế, nhưng với mức giá mà hầu hết khách hàng chấp nhận được.

Nhưng để giữ được chất lượng cao và giá thấp, Lau đã phải sử dụng tất cả các kỹ năng giảm thiểu chi phí bằng chuyên môn kế toán của mình. Một lĩnh vực quan trọng phải xem xét là quản lý hệ thống hàng tồn kho và nguồn cung cấp. Ngay từ dưới thời Jimmy Lai, Giordano đã có một hệ thống quản lý hàng hoá bằng máy tính rất đáng nể, cho phép hàng hoá quay vòng nhanh hơn. Lau đã tiếp tục đẩy mạnh hơn nữa việc quay vòng hàng hoá. Năm 1997, chu kỳ quay vòng là 52 ngày, năm nay, chu kỳ này giảm một nửa, chỉ còn 26 ngày, khỏang thời gian này được nghiên cứu cho thấy là có hiệu quả nhất. Harry Lee, CEO công ty thời trang TAL Apparel tại Hồng Kông nói :" Trong khi Peter đã say mê với sản phẩm cho mùa mới trong khi các đối thủ của ông vẫn đang cố bán tháo những lô hàng mùa trước.

Trước đây, nhiều sản phẩm của Giordano được sản xuất ở Trung Quốc. Nhưng khi nhiều loại tiền tệ giảm giá và Bắc Kinh tìm cách chống lại sự phá giá, Lau ngay lập tức chuyển sang các nước có chi phí ngành may rẻ hơn. Tại Hồng Kông, nơi chi phí thuê cửa hàng chiếm 20% doanh số của Giordano, Lau đã thuyết phục được các chủ nhà giảm giá thuê.

GƯƠNG MẶT DOANH NHÂN

Số lượng nhân viên cũng có giảm đi, nhưng đó là mức giảm sút tự nhiên. Lau tin rằng phần lớn những thành công của Giordano xuất phát từ đội ngũ bán hàng nhiệt tình và tích cực. ĐIều này giải thích cho việc mặc dù ông dự đoán sẽ có cuộc khủng hoảng lớn hơn năm 1997, nhưng tuần trước, ông vẫn cam kết không sa thải nhân viên và cắt giảm lương. Lau nói :" Giữ vững tinh thần làm việc hăng say cho nhân viên sẽ mang lại thành công". Không giống như nhiều CEO châu A' khác, Lau luôn tin tưởng khi giao trách nhiệm cho nhân viên. Đến giờ, ông thừa nhận là chưa biết gì nhiều lắm về bộ sưu tập mùa xuân của chính mình. Harry Lee nói :"Ông ta có một đội ngũ nhân viên trẻ trung và ông giao trách nhiệm cho họ"

Để đương đầu với cuộc khủng hoảng mới, kế hoạch thời chiến của Lau không khác trước nhiều. Khi các đối thủ của mình bắt đầu đóng cửa hàng do ế ẩm, Lau lập tức chộp lấy thời cơ đang bỏ trống. Khi các đối thủ giảm giá, ông vẫn duy trì được mức lãi như trước. Lau nói : Không phải là dễ dàng khi tất cả đều bán những thứ tương tự nhau" Nhà phân tích Ada Poon tin rằng chiến lược này sẽ đem lại thành công cho Lau, "Khi mọi người còn chưa nhận thức được tình hình và giảm giá hàng loạt, ông ta đã rất bình tĩnh. Giordano vẫn là một bài học về sự tăng trưởng ổn định".

Tất nhiên, Lau không hề xem nhẹ những thách thức to lớn trước mắt này. Ông tin rằng Giordano cần phải không ngừng mở rộng thị trường và coi đó là điều cần thiết cho sự tồn tại lâu dài. Thành công của Giordano tập trung phần lớn ở Trung Quốc. Năm 1994, Jimmy Lai đã làm Bắc Kinh nổi giận bằng việc lăng mạ bộ máy lãnh đạo của Trung Quốc. Chính quyền đã phản ứng lại bằng cách đóng cửa các cửa hàng của Giordano. Còn hiện nay, Giordano có hơn 400 cửa hàng tại Trung Quốc. Nhưng việc Trung Quốc gia nhập WTO sẽ mang đến sự cạnh tranh khốc liệt với các đối thủ mạnh trên thế giới như Gap chẳng hạn.

Năm 1994, Giordano dưới sự lãnh đạo của Jimmy Lai, nổi lên như một trong những nhãn hiệu hàng hoá đa quốc gia số 1 châu A', công ty đã trở thành bài học kinh doanh ở trường Harvard. Chiến lược của Lau vượt qua cơn khủng hoảng năm 1997 và sau cú sốc ngày 11/9 cũng sẽ khiến cho công ty trở thành một biểu tượng xuất sắc về sự nhạy bén thức thời.

Bạn muốn được cung cấp hàng ngày những thông tin chọn lọc hữu ích liên quan đến các chính sách của Nhà nước đối với doanh nghiệp, những biến động trong hoạt động kinh tế cũng như các cơ hội kinh doanh: chào mua, chào bán, giới thiệu sản phẩm mới của các doanh nghiệp trong và ngoài nước ? Ngay hôm nay, hãy tham gia vào dịch vụ VDC Newsletter với bản tin Thông tin kinh tế phục vụ doanh nghiệp tại địa chỉ: http://newsletter.vdc.com.vn